

Expansión economía digital



iPhone 16,
la prueba
de fuego
para
Apple

Lecciones de la
burbuja puntocom
para los 7 Magníficos

P23

El BCE afronta hoy
un nuevo recorte
de tipos P19

OK Mobility entra en
rénting con Santander P30

Dancausa compra
acciones de Puig P22

La popularidad
de Kamala Harris
se dispara tras el
debate con Trump
P28-29 y 47

Trepas, pelotas y otros
personajes que animan
el trabajo P31

ESTE FIN DE SEMANA

Fuera
de serie



Ayuso aprueba rebajas fiscales en Sucesiones y al alquiler

Sube al 50% la bonificación en Sucesiones y Donaciones

P24

Inditex bate récords y se dispara un 4,5% en Bolsa

Gana 2.768 millones, un 10% más, y reduce al 7,2% su ritmo de crecimiento en ventas

Inditex vuelve a marcar récords. Los resultados del grupo en su primer semestre (de febrero a julio) fueron bien acogidos por el mercado gracias a la mejora de los márgenes de beneficio y pese a que el ritmo de crecimiento fue menor -un 7,2%- a causa de Asia y del tipo de cambio. El grupo anunció que se incorporan al comité directivo Antonio Flórez, director de la marca Bershka, y Jordi Triquell, responsable de Stradivarius. Estas dos enseñas son las que mejor han evolucionado en el semestre. P3 y 10/LA LLAVE



Crece un 9,4% en España, con 2.655 millones, que suponen el 15% de las ventas totales

Zara Streaming llegará a España, EEUU y otros siete países antes de finalizar el año

Marta Ortega, presidenta de Grupo Inditex.

Sánchez se alinea con los gigantes del motor contra los aranceles a China

P6/LA LLAVE

BBVA nombra responsables de Empresas y Particulares

BBVA completa la reorganización de sus nuevas áreas globales de Empresas y Banca Minorista. José García Castelleiro estará al frente de Empresas en España, mientras que Gonzalo Rodríguez dirigirá la Banca Minorista y Xavier Linares, la Red Minorista. P15

El banco completa su reorganización directiva con los nuevos nombramientos



Sabadell subirá por tercera vez el dividendo en plena opa de BBVA P17

Carlos Torres, presidente de BBVA.

Telefónica ignora los planes de STC un año después del desembarco saudí P5

MIO.one

IA aplicada a
optimizar su negocio

www.mio.one

Editorial

Puigdemont aleja los Presupuestos de 2025

Poco ha tardado Junts en hacerle saber al Gobierno que no cuenta con su apoyo a la senda fiscal para 2025 reactivada sin cambios por el Consejo de Ministros este martes. Es el mismo plan que rechazó el Congreso de los Diputados a finales de julio por el voto en contra del grupo parlamentario que dirige Carles Puigdemont desde Waterloo. Desde entonces, sus relaciones con Sánchez no han mejorado, más bien lo contrario. Pese a la evidente connivencia del Ejecutivo en la aparición en Barcelona y posterior fuga de Puigdemont el día de la investidura de Salvador Illa como presidente de la Generalitat catalana, el prófugo no perdona a Sánchez que frustrase sus planes para recuperar el poder en Cataluña ni que haya pactado con sus rivales de ERC el concierto económico que los nacionalistas llevan reclamando desde el año 2011. De ahí la insistencia de sus portavoces por negar que lo acordado entre el PSC y el partido de Oriol Junqueras conforme un régimen financiero de privilegio homologable a los de Navarra y País Vasco. La diputada Míriam Nogueras insistió ayer en esta tesis con el argumento de que Cataluña "no tendrá ni todo el poder ni la llave de la caja" aunque sí recaudará el 100% de los impuestos generados en la comunidad. Y por ello anticipó que, como ya hicieron hace dos meses, volverán a vetar los límites de déficit y deuda cuando vuelvan a someterse al pleno de la Cámara Baja.

Al igual que la oposición, Junts reclama que Sánchez desgane las consecuencias para el conjunto de las comunidades autónomas del cupo para la Generalitat catalana, más aún después de que el líder socialista haya amenazado con gobernar al margen del legislativo. Explicaciones que debería haber ofrecido el jueves pasado en el Senado la ministra de Hacienda, quien sin embargo realizó un ejercicio vergonzante de circunloquios y evasivas para no reconocer que ha terminado entregando al separatismo lo que dijo que nunca les concedería: el cupo fiscal. Por eso es tan injustificable que, de nuevo, Vox saliese ayer al rescate de Sánchez en sus horas más bajas impidiendo con su abstención que se aprobara la moción presentada por el PP para que el presidente del Gobierno tenga que dedicar una sesión monográfica a explicar el régimen fiscal de privilegio concedido a los separatistas catalanes. El partido de Santiago Abascal está más preocupado por combatir a los populares que por impedir la voladura de la solidaridad autonómica perpetrada por el PSC y ERC.

El Congreso retrata a Sánchez por Venezuela

La proposición aprobada por la mayoría del Congreso de los Diputados instando al Gobierno a reconocer al candidato opositor, Edmundo González, como presidente legítimo de Venezuela retrata la indigna equidistancia que mantiene Pedro Sánchez respecto al fraude electoral perpetrado por el régimen de Nicolás Maduro. Pese a las múltiples pruebas del amañeo de los resultados de las elecciones del pasado 28 de julio, denunciadas incluso por los observadores de Naciones Unidas, el Ejecutivo de PSOE y Sumar ha evitado realizar una condena expresa de la maniobra del dictador bolivariano para retener el poder ni de la represión desatada contra la oposición democrática. La Moncloa defiende su intermediación decisiva y el papel jugado por el expresidente socialista José Luis Rodríguez Zapatero para facilitar la salida de su país del candidato opositor y la llegada a España como asilado político. Pero esta operación ha terminado favoreciendo a Maduro, puesto que sin González en Caracas el bloque opositor queda descabezado de cara a unas semanas decisivas para que se pueda cumplir el anhelo de libertad expresado por la mayoría de los venezolanos en las urnas. Desde China, Sánchez volvió a escudarse en las negociaciones a nivel europeo con el fin de fijar una posición común de los Veintisiete para no respaldar públicamente a la coalición democrática que ganó los comicios en Venezuela. Sin embargo, el voto en contra del PSOE y de Sumar a la iniciativa parlamentaria instando a reconocer como presidente legítimo al rival de Maduro prueba el abyecto servilismo de ambos partidos hacia el sátrapa caraqueño.

La Llave

Inditex vuelve a brillar

Los resultados de Inditex en su primer semestre a 31 de julio son muy potentes, con un aumento del 7,2% en los ingresos, hasta 18.065 millones de euros; del 8,1% en el ebitda, hasta 5.040 millones, y del 10,1% en el beneficio atribuido, hasta 2.768 millones. El grupo consiguió superar las estimaciones del consenso, mejorando sus ya destacados márgenes entre 0,2 y 0,8 puntos. La cascada de resultados es envidiable: el margen bruto sube hasta el 58,3%, el ebitda hasta el 27,9% y el de explotación hasta el 19,6%. Por primera vez, Inditex informa del cash libre en las cuentas trimestrales. Aunque disminuyó un 19%, hasta 1.909 millones, debido a las diferencias temporales en las devoluciones fiscales por impuestos sobre beneficios, la posición financiera se mantuvo muy holgada, con 10.911 millones de caja neta. Destaca el recorte del 1% en las existencias, hasta 3.363 millones, a pesar de la subida de ventas, y el fuerte aumento de la financiación espontánea de circulante, que sube un 26%, hasta 5.954 millones. Inditex sigue por tanto abonada a la mejora continua, logrando nuevas vueltas de tuerca en márgenes y crecimiento, lo que le distancia aún más de sus competidores y evidencia por tanto una gestión superior. La compañía se mantiene tensionada y culturalmente parece alejada de toda complacencia, con un claro mensaje en la junta de ac-

cionistas celebrada en julio, en la que la presidenta, Marta Ortega, y el CEO, Óscar García Maceiras, se refirieron a la capacidad de superación y al espíritu inconformista del grupo como factores definitorios de su ADN. El arranque del negocio en las primeras semanas del tercer trimestre, con una subida de ventas del 11% a divisa constante, es muy contundente. El doble dígito animó la cotización, que subió un 4,54%, a punto de recuperar el reciente máximo histórico y con la capitalización superando los 150.000 millones. Esto sitúa a Inditex como séptima compañía europea por capitalización, excluida la estadounidense Accenture, domiciliada en Irlanda.

Sánchez hace un gesto al coche chino

El viaje del presidente Gobierno, Pedro Sánchez, a China era muy esperado por el sector del automóvil en España, puesto que hay muchas inversiones en juego. El jefe del Ejecutivo llevaba una larga lista de deberes, entre los estaba en un lugar destacado suavizar la tensa relación comercial que hay ahora entre China y Europa por el conflicto de los aranceles a los automóviles eléctricos fabricados en el país asiático. Sánchez ha instado a "reconsiderar" la postu-

ra de la Comisión Europea respecto a los aranceles a las marcas chinas, en un gesto que busca acercar posturas en un momento en el que España se está jugando inversiones millonarias por parte de los grupos del gigante asiático. El nuestro será el primer país europeo en producir vehículos chinos, concretamente en la antigua planta de Nissan en Barcelona, por parte del grupo Chery, en colaboración con Ebro. También se acaba de iniciar la construcción de una gigafactoría de baterías por parte de Envision en Cáceres (Navalmoral de la Mata). Si la propuesta de la CE de elevar los aranceles a la importación de automóviles usados se mantiene como está, es previsible que los grupos automovilísticos se decanten por instalar nuevas fábricas en Europa y España ostenta un lugar privilegiado para localizar dichos proyectos, ya que ofrece mano de obra cualificada, una gran disponibilidad de energía renovable, un clima laboral muy favorable, unos sueldos en el rango medio europeo y una posición geográfica privilegiada.

Cumbre interna en Iberdrola

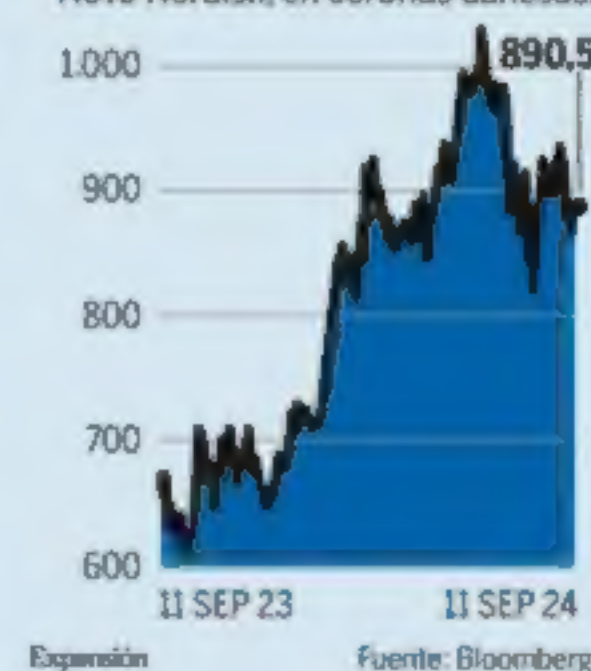
Iberdrola está celebrando una cumbre interna de sus cuadros directivos más representativos en las instalaciones de I+D y otras actividades que tiene en la localidad de San Agustín de Guadalix, a las afueras de Madrid. No es otra reunión más como la que suele hacer cada cierto tiempo para determinados directivos. Esta vez, el grupo vive un momento clave desde el punto de vista estratégico y financiero. La compañía está en máximos históricos en Bolsa, y con una capitalización de 85.000 millones supera la suma de todas las demás energéticas españolas en Bolsa. El lema del conclave es *Moving Forward* (Avanzando). Ese título es algo más que un simple enunciado. Sintetiza lo que ha sido Iberdrola en los últimos años, y especialmente en el último año. La compañía no sólo ha sabido ir cumpliendo con la hoja de ruta que se ha ido proponiendo. Cuando ha sido necesario, si el camino escogido demuestra no funcionar, ha rectificado rápidamente, para aprovechar otras oportunidades. La compañía intentó su fusión con la americana PNM, y ante las dificultades regulatorias no dudó en cancelar la compra. Ha sabido reducir exposición en México y lo ha hecho con plusvalías históricas, que ha aprovechado para otros movimientos (recompra de Avangrid y compra de North West). Ahora, Iberdrola reúne a sus directivos porque sabe que no puede dormirse en los laureles. Ya hay que pensar en lo próximo: más redes eléctricas y más renovables, sobre todo eólica marina.

Novo Nordisk busca ampliar el alcance de su negocio

La farmacéutica Novo Nordisk estima que hay cerca de 800 millones de personas en el mundo con obesidad severa, de las cuales sólo el 2% están tratadas médicamente. Y, según la biofarmacéutica Carmot Therapeutics, 4.000 millones de personas sufrirán obesidad o sobrepeso en 2035, cerca del 50% de la población mundial. La obesidad –debida a cuestiones genéticas, sedentarismo o una mala alimentación– es uno de los problemas sanitarios más acuciantes, destroza la salud de millones de personas y genera una altísima presión para los sistemas sanitarios. Goldman Sachs ha estimado que el mercado de medicamentos para adelgazar podría pasar de 6.000 a 100.000 millones de dólares hasta 2030. Novo Nordisk informó ayer que un estudio refleja que su fármaco anti-obesidad Saxenda muestra su eficacia en niños, por lo que se convertiría en la primera pauta para adelgazar con fármacos en la franja de seis a diez años. La noticia no está exenta de vértigo. El ejercicio y la alimentación sana

EN BOLSA

Novo Nordisk, en coronas danesas.



debieran ser suficientes para que los niños recuperen el peso adecuado, por lo que, salvo casos excepcionales, tratar la obesidad de los niños con fármacos no parece la mejor solución. Eli Lilly y Novo Nordisk, gracias a sus avances contra la obesidad con sus fármacos Zepbound y Wegovy, respectivamente, lideran el sector por capitalización, con 811.600 y 584.500 millones de dólares, respectivamente.

EMPRESAS

LAS CUENTAS DEL GIGANTE TEXTIL

Inditex bate récords aunque Asia y las divisas desaceleran sus ventas

SUBE UN 4,54% EN BOLSA/ La facturación crece un 7,2% en el semestre y el grupo gana 2.768 millones hasta julio, un 10,1% más. El mercado celebra el fuerte inicio del tercer trimestre y el alza de márgenes.

Víctor M. Osorio, Madrid

Inditex disipa dudas, en un contexto complicado para la industria de la moda, al presentar unos resultados "sólidos" y "tranquilizadores", según los analistas de Jefferies y JPMorgan. El grupo cerró el primer semestre del año con una facturación de 18.065 millones de euros, un 7,2% más, lo que supone una desaceleración de su crecimiento a prácticamente la mitad frente al mismo periodo del año anterior (+13,5%) y su evolución más modesta desde el primer semestre de 2020, en plena pandemia.

No obstante, la relajación de su crecimiento presenta más luces que sombras. Por un lado, ya estaba descontada por el mercado y, de hecho, el incremento de sus ventas superó las previsiones de los analistas en el segundo trimestre (de mayo a julio), en el que Inditex facturó 9.915 millones de euros, un 7,3% más.

El dueño de Zara sigue batiendo récords de facturación trimestre a trimestre, lo que provoca una comparativa consigo mismo cada vez más exigente. Pese a ello, la empresa ha facturado en los seis primeros meses de su ejercicio 1.200 millones más que en el mismo periodo de 2023 y

150.783

Las acciones de Inditex subieron ayer un 4,54%, hasta los 48,38 euros por título, tras la presentación de sus resultados del primer semestre. La empresa capitaliza **150.783 millones de euros** y roza sus máximos históricos en Bolsa.

Las ventas suben un 7,2% en el semestre y el alza sería del 10,2% sin contar los tipos de cambio

5.245 millones más si se compara con cinco años antes.

Además, las ventas comparables de la compañía –descontando el impacto de los tipos de cambio– avanzaron a doble dígito en el semestre, un 10,2%, lo que supone un crecimiento muy superior que el de rivales como H&M, que creció un 1% en el primer semestre de su ejercicio y tuvo una evolución plana descontando el efecto divisa.



Oscar García Macleiras, CEO de Inditex, junto a Marta Ortega, presidenta de la empresa.

Por último, Inditex comunicó ayer un crecimiento comparable del 11% en las semanas comprendidas entre el 1 de agosto y el 8 de septiembre, lo que hace prever un tercer trimestre al alza para el grupo.

El mercado celebró especialmente esta aceleración de su ritmo de crecimiento y las acciones del grupo textil subieron un 4,54% en Bolsa, hasta 48,38 euros por título, lo que llevó a la empresa a rozar

los 151.000 millones de capitalización bursátil y acercarse a máximos históricos.

Reduce ventas en Asia

La desaceleración en el crecimiento de Inditex se explica principalmente por los tipos de cambio y Asia. El grupo ha reducido sus ventas un 3% en los mercados asiáticos en el semestre, aunque sus responsables señalaron ayer en una conferencia con analistas que

sin el efecto divisa se habrían mantenido planas. Esta región representó el 16,6% de la facturación, casi dos puntos menos que un año antes.

El complicado entorno en mercados como China o Japón no ha afectado sólo a Inditex. Uniqlo creció apenas un 1% en su mercado local y redujo su facturación en China en su último trimestre, mientras que H&M acumula una caída de ventas del 3% en

la región en el semestre.

Las ventas en América de Inditex subieron un 3,9%, reduciendo el peso de esta región al 18,8% sobre el total de las ventas del grupo.

Europa ha sido el motor del crecimiento de la empresa en la primera mitad del año y representa ya el 49,9% de sus ventas, sin contar España, lo que supone 2,1 puntos más

> Pasa a pág. siguiente

Amplía el comité de dirección con dos ejecutivos

El consejo de administración de Inditex, previa propuesta de la Comisión de Nombramientos, ha acordado la incorporación a su comité de dirección de dos nuevos ejecutivos con una larga trayectoria en el grupo textil. Uno de ellos es Antonio Flórez, director de Bershka desde 2018, aunque lleva trabajando en la compañía desde 1991, donde ha sido también director de Inditex en Italia y ha tenido diversas funciones en el departamento comercial de Zara. El otro nuevo miembro del comité es Jordi Triquell Valls, hijo del fundador de Stradivarius y director de la marca desde que pasó a formar parte de Inditex en 1999. Con las dos incorporaciones, el comité de dirección pasará de contar con 10 miembros a tener un total de 12 integrantes.



**SOLUCIONES
AUTOMÁTICAS
PARA ALMACENES
INTELIGENTES**

902 31 32 42
mecalux.es



EMPRESAS

LAS CUENTAS DEL GIGANTE TEXTIL

Factura 2.655 millones en España, un 9,4% más, que supone ya el 14,7% de su negocio global

La compañía prevé que las divisas le resten 3 puntos de crecimiento en el conjunto del año

< Viene de pág. anterior

que un año antes y más de 9.000 millones de facturación en el semestre.

España también ha elevado su peso sobre el total de la cifra de negocio al 14,7% del total, tres décimas más que un año antes, equivalentes a unos ingresos semestrales de 2.655 millones (+9,4%). "Estamos muy satisfechos con nuestra evolución en España. Estamos facturando un 20% más con un 27% menos tiendas desde 2019", indicó ayer Óscar García Maceiras, CEO de Inditex, en una conferencia con analistas.

Márgenes al alza

Inditex crece y, en paralelo, sigue mejorando su rentabilidad. El grupo impulsó su margen bruto en el primer semestre hasta 10.541 millones de euros, un 7,5% más, lo que supone el 58,3% de las ventas, una décima por encima de un año antes.

Los gastos operativos crecieron un 6,8%, menos que las ventas, lo que ha supuesto alcanzar un ebitda de 5.040 millones de euros, un 8,1% más. Por su parte, el resultado de explotación (ebit) alcanzó los 3.541 millones de euros, un 11,9% más, y el alza fue del 13% en el segundo trimestre, muy por encima de las previsiones del mercado.

El beneficio neto se situó, en cambio, en línea con las estimaciones. Inditex finalizó el semestre con unas ganancias de 2.768 millones, un 10,8% más, tras registrar un impacto negativo de 52 millones en su resultado por las divisas.

El beneficio semestral del grupo volvió a marcar un récord, al superar en 255 millones el año pasado, y sitúa a la compañía en línea para cerrar un nuevo ejercicio histórico en el que su resultado podría superar por primera vez, si la evolución se mantiene, los 6.000 millones de euros.

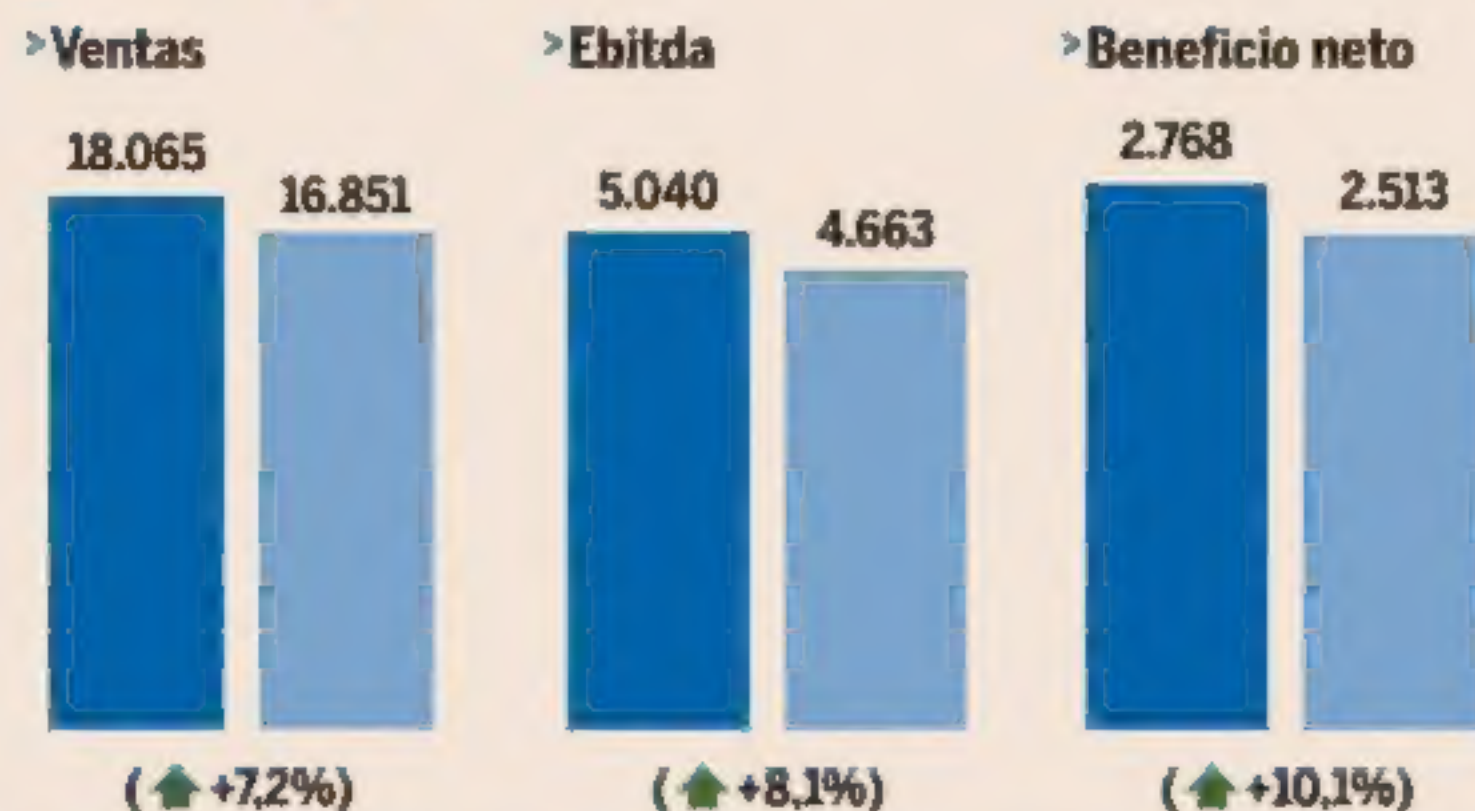
El cash flow libre del semestre ascendió a 1.909 millones de euros, por debajo de los 2.363 millones del año anterior, tras incrementar las inversiones en más de

INDITEX SIGUE DE RÉCORD EN RÉCORD

Datos en millones de euros.

■ I SEM 2024 ■ I SEM 2023

(...) Crecimiento, en %



Expansión

Fuente: Inditex

Bershka y Stradivarius tiran del negocio, con Zara a la cola

EXTENDERÁ ZARA STREAMING/ Las marcas enfocadas a clientas jóvenes crecen un 16,7%, mientras Zara se queda en el 5,4%.

Victor M. Osorio, Madrid

Los resultados del primer semestre del año de Inditex reflejan un cambio de tendencia. En los últimos años, el grupo textil era cada vez más Zara, ya que el buque insignia de la compañía lideraba el crecimiento y cada vez pesaba más sobre el total de la facturación. Pero esta realidad ha cambiado en el primer semestre de 2024.

Zara se mantiene como el corazón de la empresa textil, con una facturación que ascendió a 13.033 millones en el primer semestre, equivalente al 71,1% del total, pero fue la enseña que menos creció, un 5,4%, frente a un año antes.

El liderazgo lo han tomado las dos marcas de Inditex enfocadas al público joven femenino. Bershka facturó

Zara Streaming llegará a España, EEUU y otros siete países antes de finalizar el año

1.382 millones (+16,7%) y Stradivarius tuvo unas ventas de 1.255 millones (+16,7%). Las ventas de Pull&Bear fueron de 1.124 millones (+7,8%) y Massimo Dutti facturó 904 millones (+7,3%). Por último, Oysho tuvo una cifra de negocio de 368 millones, apenas un 6,3% más.

Zara Streaming

El grupo textil anunció ayer, en paralelo, que una de sus principales iniciativas de cara al otoño será la llegada en las próximas semanas de Zara

Streaming a mercados clave para el grupo, como España, EEUU, Francia, Italia, Alemania, Reino Unido, Irlanda, Países Bajos y Canadá.

Esta experiencia, que se lanzó en el mercado chino en noviembre de 2023, consiste en lo que se conoce como *live shopping*, es decir, vender ropa, así como dar consejos de belleza o sobre tendencias, a través de retransmisiones en directo, o *streaming*, por Internet, ya sea en una plataforma de la compañía o a través de redes sociales.

Además, Zara estrenará sus alarmas blandas, para mejorar la experiencia de compra, y estrenará su plataforma de venta de segunda mano entre particulares (Zara Pre-Owned) en EEUU antes de finalizar el año.

nuevos establecimientos son más rentables que los viejos.

La empresa elevó el impacto negativo que los tipos de cambio tendrán sobre sus ventas en el conjunto del año del 2% al 3%. Su previsión es que su margen bruto se mantendrá estable en el ejercicio.

La Línea / Página 2

Iberdrola, Santander y Telefónica piden cambiar la ley de juntas

Expansión, Madrid

Grandes cotizadas españolas, como Iberdrola, Santander y Telefónica, incidieron ayer en la necesidad de reformar la normativa vigente en España para que cada compañía elija libremente cómo celebrar su junta general. Los expertos en esta materia, además, destacaron que en España la regulación de las juntas generales carece de la flexibilidad necesaria para la celebración de encuentros íntegramente telemáticos, que ya son habituales en otros países europeos y en Estados Unidos, además de ser la forma preferida por muchos accionistas e inversores institucionales, que en la mayoría de los casos residen en otros países.

Este fue uno de los principales reclamos en una jornada organizada por BME y que contó con la participación de representantes de las empresas ya mencionadas, de la federación de inversores Better Finance, de la consultora Georgeson y de expertos de despachos de abogados como A&O Shearman, Cuatrecasas y Garrigues, así como con magistrados, catedráticos y miembros de la Comisión General de Codificación.

Las grandes cotizadas cuentan con canales permanentemente abiertos para la participación activa de los accionistas a lo largo de todo el año y no circunscrita al día y la hora de la junta general como recoge la legislación vigente. Gracias a estos medios en estas sociedades, la mayoría de los accionistas ejercen sus derechos de información y propuestas a lo largo de todo el año y su derecho de participación en la Junta lo hacen a distancia antes de la reunión, transformando la junta general en un proceso continuo y auditable de información y participación.

"Una mejor comunicación e interacción entre los emisores y los inversores redundaría en una mayor confianza en el mercado y, por consiguiente, en un abaratamiento en los costes de capital. Por tanto,



Fachada del Palacio de la Bolsa en Madrid.

Piden fomentar la celebración de los encuentros de manera únicamente telemática

BME cree que las nuevas vías de comunicación deben ser explotadas en toda su potencia

para las empresas es clave facilitar la máxima información e involucración de los accionistas en la compañía. En este sentido, la tecnología ha abierto nuevas vías de comunicación que deben ser exploradas en toda su potencia y virtualidad", comentó Javier Hernani, CEO de BME.

En el evento, los expertos examinaron el marco legal actual y subrayaron que el formato de junta exclusivamente telemática empleado con resultados muy satisfactorios durante la pandemia ha caído en desuso, a pesar de sus ventajas para maximizar la participación en compañías de gran dimensión y proyección internacional en su accionariado.

Las condiciones impuestas por la Ley de Sociedades de Capital dificultan para estas sociedades convocar sus reuniones de forma exclusivamente telemática.

Barreras en España

● Los expertos afirman que la Ley de Sociedades de Capital dificulta la convocatoria de juntas exclusivamente 'online'.

● Países como EEUU o Alemania ya han adaptado su legislación para celebrar los encuentros telemáticamente.

Telefónica desconoce los planes de STC un año después del desembarco saudí

TELECOMS / Pallette, que señala que la firma árabe no se ha pronunciado sobre sus intenciones desde septiembre de 2023, refrenda las medidas de impulso industrial y desregulación del 'Informe Draghi'.

Ignacio del Castillo, Madrid
Telefónica desconoce todavía los planes de la operadora de telecomunicaciones saudí STC para la participación accionarial que mantiene en el capital de la teleco española, un año después de que se produjera su desembarco, según manifestó ayer José María Álvarez-Pallete, el presidente ejecutivo de Telefónica. "STC no ha manifestado nada desde el año pasado, justo por estas fechas, el 5 de septiembre, cuando comunicó que tenía el 4,9 % y opciones para el 5% adicional. Eso requiere autorización del Gobierno y desde entonces hasta la fecha no han manifestado ni han pedido nada nuevo. Que no podrían hacer en cualquier caso hasta que tuvieran autorización del Gobierno", explicó ayer Álvarez-Pallete en un encuentro en el Club Siglo XXI de Madrid.

Tras la entrada de STC, el Gobierno decidió tomar una participación y convertirse en el principal accionista de la operadora para lo que otorgó un mandato a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (Sepi), dependiente del Ministerio de Hacienda. La Sepi se convirtió en el principal accionista de la empresa de telecomunicaciones tras culminar a finales de mayo la ejecución de operación de compra de acciones de Telefónica ordenada por el Consejo de Ministros y adquirir el 10% del capital de la compañía por 2.284,8 millones de euros. La Sepi informó entonces de que su entrada en Telefónica tiene "vocación de permanencia" y aporta una "mayor estabilidad accionarial" a la compañía para la consecución de sus objetivos, además

REVOLUCIÓN

El presidente no prevé "una gran revolución" en el consejo de la compañía de telecomunicaciones debido a la entrada en el capital de la saudí STC y de la Sepi, que también ha entrado en el consejo, en una experiencia que cree "buena".

de contribuir a la protección de sus capacidades estratégicas. Respecto a la entrada de un consejero de la Sepi en el consejo, Álvarez-Pallete apuntó ayer que la experiencia es "buena".

En cualquier caso, el presidente de Telefónica no espera una "gran revolución" en el consejo de administración de la cotizada tras el desembarco de STC y de Sepi.

El informe Draghi

El presidente de Telefónica consideró también que el informe Draghi presentado esta semana sobre la competitividad en la Unión Europea (UE) es esperanzador porque aboga por objetivos compartidos como el desarrollo de una política industrial coordinada o una desregulación. "El informe Draghi nos da mucha esperanza. Nosotros abogamos por una política industrial y el informe Draghi lo menciona específicamente. Europa necesita una política industrial coordinada, saber cuáles son sus prioridades si quiere competir", señaló ayer.

Además, apuntó que Telefónica aboga por una desre-



José María Álvarez-Pallete, presidente ejecutivo de Telefónica, en su intervención ayer en el Club Siglo XXI.

Pallette no prevé una gran revolución en el consejo tras la llegada de STC y Sepi al capital

gulación y el informe Draghi dice que la desregulación, para poder competir con los operadores de EEUU o China, es necesaria.

"A nosotros se nos regula porque éramos un monopolio incumbente de cobre. No somos ahora ninguna de esas tres cosas. Se nos debe desregular. No ya matizar la regulación, desregular", remarcó.

Álvarez-Pallete también incidió en que la definición de mercados relevantes está mal, que está pensada para un mundo físico y no de plataformas, porque Telefónica ya no

zando la empresa en Latinoamérica, como la posible venta de Colombia o la alianza con América Móvil en Chile, es mejorar el retorno de estas divisiones.

"El objetivo es intentar generar un retorno que bata el coste de capital porque el accionista nos pide que generemos rentabilidad sobre los activos", aseguró Álvarez-Pallete. "Esto es coherente con lo que ya dijimos en 2019 y en el Día del Inversor", apuntó. "¿Qué significa eso? Pues que en algunos de estos países por diferentes motivos no somos capaces de generar valor, es decir, el retorno que generamos no bate el coste de capital, lo que significa que tenemos que ser capaces de que esto sea así y esto pasa porque reestructuremos, fusionemos o que haya alguien que le pueda sacar más valor a nuestra compañía de lo que nosotros somos capaces", explicó.

En Colombia, Telefónica anunció a finales de julio un acuerdo con Millicom para explorar una posible venta de la filial colombiana de Telefónica en una operación que ascendería a 400 millones de dólares (unos 370 millones de euros). En Colombia, Telefónica y Millicom compiten con dificultad con América Móvil, la operadora del multimillonario Carlos Slim, que controla más del 50% del mercado.

Igualmente, en septiembre se conoció que Telefónica ha llegado a un acuerdo con América Móvil, "para explorar conjuntamente su potencial participación" en la venta de los activos de la filial chilena de WOM, que está en quiebra tras desatender el pago de una deuda de unos 350 millones de dólares.

Operaciones en América

Por otra parte, Álvarez-Pallete señaló que el objetivo de los movimientos que está reali-

CAF disputa a Stadler y Alstom un pedido de 250 millones en Londres

C.Morán, Madrid

Los grandes fabricantes de trenes europeos se disputan nuevos pedidos en Reino Unido. Transport for London (TfL) acaba de seleccionar a los cuatro tecnológicos que pueden pujar por la renovación de una flota de tranvías compuesta de 24 unidades con aire acondicionado que se empleará para sustituir a los trenes más antiguos del servicio Tramlink en el distrito de Crayton.

CAF se enfrenta en la puja a la francesa Alstom, la japonesa Hitachi y Stadler. La compañía suiza compite a través de su fábrica en Valencia, una de las factorías del grupo especializadas en este tipo de productos. El presupuesto de este pedido podría ascender a unos 250 millones de euros.

En las ofertas, los fabricantes tendrán que incluir varias especificaciones solicitadas por el cliente. TfL quiere que la nueva flota de tranvías ofrezcan un servicio más cómodo y fiable, con interiores rediseñados, aire acondicionado, información de viaje en tiempo real con audio y vídeo, y puntos de carga para dispositivos móviles.

Además, los nuevos tranvías incluirán una zona multiusos destinada principalmente a usuarios de sillas de ruedas.

El último gran pedido ganado por CAF de tranvías fue este año con el contrato firmado con ATAC, sociedad concesionaria del transporte público del área metropolitana de Roma (Italia), para el suministro de la nueva flota de tranvías para la capital italiana. El encargo abarca el diseño y fabricación de 40 tranvías, su mantenimiento durante un periodo de cinco años y las piezas de parque correspondientes.

La mejor inversión, es invertir en el planeta.

Comprometerse con la transición energética, es aumentar 3.000 millones de euros la inversión en proyectos de energía renovable y redes de distribución en solo un año.

Naturgy

naturgy.com



TEATRO REAL
CERCA DE TI

EMPRESAS

Sánchez se alinea con los gigantes del motor ante los aranceles a China

GUERRA COMERCIAL/ La propuesta de aranceles a los coches eléctricos fabricados en China no gusta ni a los fabricantes occidentales ni a los chinos, aunque puede impulsar inversiones industriales en Europa.

Carlos Drake. Madrid

La propuesta de la Comisión Europea (CE) de aplicar una fuerte subida a los aranceles a la importación de coches eléctricos fabricados en China está recibiendo críticas, no solo de los fabricantes chinos de automóviles (como era previsible), sino también de grupos automovilísticos occidentales, que temen represalias comerciales en China.

Desde el Gobierno español también se ha mandado un mensaje cuestionando esta fórmula de proteccionismo ante la ofensiva de las marcas chinas. En su viaje institucional a China, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, ha intentado suavizar las tirantes comerciales Europa-China, a raíz de la propuesta de endurecimiento de los aranceles a los coches chinos, ya que hay temor a que se produzca una reacción similar en China que afecte a las ventas de marcas occidentales en el país, el primer mercado mundial, y que se extienda esta medida proteccionista a otros sectores sensibles para España como el porcino.

En su visita a China, Sánchez se reunió, además de con el presidente chino, Xi Jinping, con representantes de empresas locales del motor como Chery, SAIC (MG) o Envision, entre otras, y mandó un mensaje sobre la necesidad de que la CE "reconsidere" los aranceles a los coches chinos, que, en función de la compañía, se han elevado hasta el 48%, en el caso de SAIC (de capital público).

"Todos nosotros necesitamos reconsiderarlo. No necesitamos una guerra comercial, necesitamos construir puentes entre la UE y China", explicó ayer Sánchez en la ciudad de Kunshan y recoge *Efe*. De esta forma, el presidente del Ejecutivo español aboga por encontrar una solución a este conflicto y optar por un "término medio". Además, aseguró que España está "reconsiderando" su posición respecto a los aranceles, cuyo formato definitivo se votará a finales de octubre.

Fuentes conocedoras explican que es previsible que el Gobierno español, en vez de por una oposición frontal a la propuesta de aranceles a los automóviles eléctricos chi-



España quiere atraer inversiones chinas del auto

C.D. Madrid

La histórica tradición industrial de España como fabricante de vehículos (es el segundo en Europa) y las condiciones favorables que ofrece, como el acceso a la energía renovable, hacen que nuestro país esté en todas las quinielas para localizar las plantas que previsiblemente instalarán en Europa los fabricantes chinos de automóviles.

Hungría, con BYD, ganó la primera mano a España,

al llevarse el proyecto del grupo asiático para instalar su primera planta en la UE, pero desde otoño del año que viene se fabricarán en Barcelona modelos de la china Omoda.

La china Envision construirá en Navalmoral de la Mata (Cáceres) una gigafactoría de baterías de coches eléctricos.

Sin embargo, es previsible que en los próximos meses se conozcan nuevos proyectos industriales de

grupos chinos en Europa. En concreto, la matriz de MG, SAIC Motor, tiene prisa por empezar a fabricar en Europa, a ser posible utilizando capacidad sobrante de algún fabricante o construyendo una fábrica desde cero.

BYD, en función de las ventas, también se podría plantear instalar otra planta en Europa y ya pensó en España, mientras que pueden surgir proyectos de otros grupos chinos.

nos, apueste por una abstención, en un gesto hacia China.

Mucho en juego

Este posicionamiento de Pedro Sánchez llega en un momento crítico para España en su relación con China, ya que el gigante asiático ha respondido con una investigación al porcino europeo —un sector clave para España— a la propuesta de aranceles por parte de la Comisión Europea.

Además, España está en el punto de mira de varios fabricantes chinos de automóviles para localizar sus plantas europeas de automóviles. En

concreto, MG, como adelantó este diario el 31 de agosto, está muy cerca de apostar por España para instalar su primera planta en Europa, aunque el proyecto no está cerrado y también están compitiendo otros países como Hungría o Polonia.

El endurecimiento de los aranceles a la importación a la UE de vehículos *made in China* busca igualar las condiciones competitivas entre los fabricantes occidentales y los chinos, al tiempo que pretende motivar a las compañías asiáticas a instalar plantas en suelo europeo para esquivar

los aranceles a través de la producción local.

Alineado con el sector

La propuesta de "replantar" los aranceles de Pedro Sánchez está en línea con la posición de las marcas chinas, que lo consideran un trato "discriminatorio", llegando incluso a reclamar aranceles similares en China para los coches fabricados en Europa, como represalia a una medida que ven "proteccionista y perjudicial para el libre comercio".

En MG se muestran "decepcionados" con la propuesta de la CE, ya que han colabo-

Las marcas chinas aducen un trato "discriminatorio" por los aranceles a los coches eléctricos

VW, Stellantis, BMW o Mercedes rechazan la propuesta de la CE por miedo a represalias en China

España quiere suavizar la tensión porque se juega mucho en el motor y en el sector porcino

Pedro Sánchez en su visita a la fábrica de Gestamp en China, acompañado, a la derecha, de su presidente Francisco J. Riberas.

rado en todo momento con la investigación, aunque abren la puerta a un entendimiento antes de la votación final, mientras que en BYD aseguran que sus decisiones estratégicas no se basan en los aranceles —BYD anunció en diciembre su decisión de instalar en Hungría su primera planta europea—. Chery, que no hace comentarios, ha reaccionado a los aranceles retrasando la producción del Omoda 5 en Barcelona a 2025, con el fin de producirlo localmente, en vez de solo ensamblar piezas importadas.

A pesar de lo que podría parecer, los duros aranceles a las marcas chinas tampoco han recibido un apoyo unánime entre los grandes grupos automovilísticos occidentales. Volkswagen, primer fabricante europeo y líder de ventas en el mercado chino, teme represalias que afecten a su operativa en dicho país. Algo similar sucede con las compañías alemanas BMW o Mercedes-Benz, mientras que Stellantis se opone a la toma de medidas proteccionistas.

Wayne Griffiths, presidente de Seat-Cupra, se mostró la semana pasada muy preocupado por el impacto de los aranceles a su modelo Cupra Tavascan, fabricado en China, que recortará el margen por vehículo vendido en unos 10.000 euros por unidad.

La Línea / Página 2

Las ventas de coches usados apuntan a los dos millones de unidades

C.D. Madrid

El mercado de automóviles usados sigue avanzando más rápido que el de coches nuevos en España, beneficiándose de la incertidumbre que reina entre los consumidores y que hace que sean más cautelosos que nunca a la hora de adquirir un vehículo.

En los ocho primeros meses del año, según datos de las asociaciones Faconauto (concesionarios) y Ganvam (vendedores), las ventas de automóviles de ocasión en España alcanzaron 1,34 millones de unidades, lo que representa un incremento del 8,2% en comparación con el mismo periodo del ejercicio previo.

Este crecimiento en los ocho primeros meses del año se produjo a pesar de la ligera caída experimentada en el pasado agosto, cuando se vendieron 141.813 unidades, un 1,1% de retroceso en la comparativa con 2023.

Con estos niveles de ventas registrados en lo que va de 2024, tanto Faconauto como Ganvam estiman que el volumen del mercado español de coches usados alcanzará los niveles contabilizados antes de la pandemia, superando los dos millones de unidades.

El año pasado, el mercado de ocasión español se quedó a las puertas de la barrera de los dos millones de coches, con 1,94 millones de unidades, un 2,6% de incremento.

Los datos de ventas de automóviles de segunda mano hasta agosto muestran que en España se venden el doble de modelos usados que de nuevos, ya que, según datos de Anfac, las matriculaciones de automóviles nuevos alcanzaron las 671.551 unidades, lo que se traduce en un avance del 4,5% en comparación con los ocho primeros meses del ejercicio pasado.

El principal impulsor del mercado de ocasión en lo que va de año fue el canal de empresas alquiladoras, que elevaron un 22% sus operaciones en el acumulado de 2024 hasta agosto, con 77.048 unidades, mientras que las operaciones de vehículos de importación subieron un 18,7% y las de vehículos procedentes de flotas de renting crecieron un 17,4% en el periodo.

Las ventas de eléctricos de segunda mano se dispararon un 70%, hasta casi 12.000 unidades, aunque el diésel sigue dominando en usados.

Las empresas no compiten cada cuatro años sino a diario. Contra sí mismas y contra sus competidores. Y todas ellas compiten contra los impagos. Pero el éxito es un deporte en equipo. Y no hay mejor compañía que el seguro de crédito, su prevención, indemnización y recobro. Allí donde lo necesite. Porque el sello de la tranquilidad también es saberse acompañado en todo momento.

www.creditoycaucion.es

900 401 401

Crédito y Caución
Atradius

Cobertura de impagos · Respaldo para el crecimiento rentable · Asesoramiento en internacionalización · Garantías para contratos públicos

**Si quiere llegar lejos
necesitará competir.**

**Si quiere llegar seguro
necesitará un agente
de Crédito y Caución.**

**Operación asegurada en
Crédito y Caución**



EMPRESAS

300 directivos 'top' deciden hoy nuevo plan en Iberdrola

QUIERE MÁS REDES Y EÓLICA MARINA/ El presidente Ignacio Galán convoca a la plana mayor para fijar nuevas metas tras los éxitos logrados en México y Reino Unido.

Miguel A. Patiño. Madrid
Ignacio Galán, presidente de Iberdrola, ha convocado a los máximos cuadros directivos del grupo para revisar objetivos del plan estratégico y fijar nuevas metas más ambiciosas para determinadas áreas, en especial el despliegue de redes (electrificación) y energía eólica marina (*off-shore*).

Así lo explican fuentes cercanas a la compañía, que va a reunir a un total de trescientos directivos *top* a las afueras de Madrid en una jornada a puerta cerrada.

Las reuniones, que empezaron ayer, van a tener el plato fuerte hoy, con la intervención del presidente. Se están celebrando en las instalaciones que Iberdrola tiene en San Agustín de Guadalix, a 30 kilómetros de la capital española.

Galán suele reunir anualmente a un gran grupo de directivos durante uno o dos días a modo de jornadas empresariales internas. Pero este año, la convocatoria es crucial. Ocurre en un momento histórico para la estrategia de la compañía y de las jornadas está previsto que salgan nuevas directrices que marcarán la hoja de ruta a seguir en los próximos años.

El lema de las jornadas, *Moving Forward* (Avanzando), es suficientemente elocuente. Iberdrola lanzó un nuevo plan estratégico el pasado mes de marzo. Las líneas generales en términos de inversión, objetivos de beneficios y otros parámetros financieros se mantienen.

Adaptar el plan de marzo

Pero desde marzo, han ocurrido eventos tan relevantes para el grupo que ahora, la compañía va a redefinir qué áreas acelera y cómo dentro de esa hoja de ruta. En concreto, Iberdrola ha cobrado ya el dinero de la venta de activos de México en una operación de 5.000 millones con plusvalías de 1.100 millones netos, lo que le permitirá acelerar la recompra de su filial Avangrid en EEUU y sacarla de Bolsa y la compra de la eléctrica británi-

Iberdrola adapta su plan tras el éxito de las operaciones en México, Reino Unido y Estados Unidos



Ignacio Galán es presidente de Iberdrola.

“Valemos lo que los demás juntos”

Miguel A. Patiño. Madrid
Los 300 directivos de Iberdrola llegan a la cumbre interna de la compañía con la acción en máximos. El grupo vale en Bolsa 85.000 millones, lo que sin duda será recordado por el presidente Ignacio Galán. En el mercado se considera que la fuerte capitalización es la síntesis de su gestión. Galán es primer ejecutivo del grupo desde 2001 como consejero delegado y como presidente

ca North West en Reino Unido. En las últimas semanas, Iberdrola ha conseguido contratos históricos de suministro a largo plazo en EEUU y Reino Unido para dar salida a la producción de sus futuros proyectos de eólica marina en esos países.

Los 300 directivos que se van a reunir en el conclave vienen de todos los países donde está presente Iberdrola, lo que da idea de la magnitud que se le quiere dar al evento. Los directivos ya se conocen los datos macro que se presentaron en marzo, y lo

ejecutivo desde 2006. Desde 2001, Iberdrola ha multiplicado casi por ocho su valor. Un mensaje que se espera es precisamente la alusión a la capitalización. Iberdrola vale ya “más que todas las demás energéticas españolas del Ibex juntas”, dicen. Naturgy vale 22.000 millones, Endesa 20.000, Repsol 13.000, Redea 9.000, Acciona Energía 7.000, Enagás no llega a 4.000 y Solaria 1.400 millones.

que ha ocurrido después en México, Reino Unido y EEUU. Ahora de lo que se trata es de pensar mecanismos para abordar la hoja de ruta. Los directivos esperan que Galán dé instrucciones para avanzar más y más rápido en lo que internamente se ha bautizado como “electrificación”, es decir, el despliegue de nuevas redes eléctricas. Galán también quiere impulsar aún más la eólica marina (*off-shore*). La compra de North West (una de las mayores redes eléctricas de Reino Unido) permitirá virar inver-

‘Moving Forward’ es el lema de la cumbre directiva de Iberdrola, a las afueras de Madrid

siones hacia ese país y hacia las redes. Sacar de Bolsa a Avangrid (ahora en pleno proceso para rematar la operación), también permitirá más flexibilidad de inversión en redes en EEUU.

Obtener grandes contratos de suministro a largo plazo para dar salida a las instalaciones eólicas marinas de Iberdrola en Reino Unido y EEUU a su vez ha dado alas al grupo para seguir apostando por esa tecnología, todo un desafío a nivel sectorial.

En paralelo, Iberdrola trabaja en otro gran proyecto: la creación de una nueva filial especializada en servicios para centros de datos, que será presentada en breve.

60% a redes

En conjunto, Iberdrola tiene previsto invertir 21.500 millones de euros en redes en Estados Unidos, Reino Unido, Brasil y España, entre 2024 y 2026, lo que representa el 60% de la inversión neta.

De esta cuantía más de 6.500 millones están destinados a las redes de transporte. Esto supone incrementar su base de activos hasta los 54.000 millones de euros para 2026, 12.000 millones de euros más que en 2023 y un 38% más que en 2022. Los activos en redes de transporte rebasarán los 15.000 millones de euros. Un 85% de las inversiones en redes van dirigidas a mercados con marcos estables para los próximos años y el 80% del beneficio bruto de este negocio está protegido de la inflación y de los tipos de interés.

Al negocio renovable la compañía tiene previsto destinar 15.500 millones brutos –incluyendo los 5.000 millones de euros que la empresa pretende alcanzar con socios estratégicos en proyectos en curso–. De este montante, más de la mitad está focalizada en eólica marina en EEUU, Reino Unido, Francia y Alemania.

La Línea / Página 2



La sede de KPMG en Madrid.

KPMG eleva un 20% las contrataciones hasta octubre

N.S. Madrid

KPMG contratará en España a 900 trabajadores entre septiembre y octubre, un 20% más que en el mismo periodo del año anterior, cuando la cifra se situó en 750 nuevos empleados.

Coincidiendo con el inicio de su ejercicio fiscal, la firma refuerza estos meses su plantilla marcando un récord en el volumen de nuevos fichajes gracias a “la evolución favorable y sostenible del negocio, con un crecimiento en la cifra de facturación a doble dígito de manera anual en los últimos tres años”, explicó ayer la compañía.

El destino de estas 900 nuevas incorporaciones (un 46% de ellas son mujeres) será, en primer lugar, al área de Advisory –quien aglutina más entrada–, con más de 400; le siguen Auditoría con casi 350; y Abogados, con más de 80 incorporaciones. Además de estas, la firma cuenta con nuevas incorporaciones en el área de Servicios Corporativos y en el Centro de Calidad y Eficiencia, entre otros.

En cuanto al perfil de los trabajadores, el 23% de ellos corresponden a perfiles STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas), al tiempo que se unirán a la firma titulados en ADE, Economía, Doble Grado ADE + Derecho, másteres en Auditoría

La firma incorporará en estos dos meses a 900 nuevos trabajadores en España

y Acceso a la Abogacía.

Los nuevos profesionales se irán incorporando a lo largo de este mes de septiembre y octubre en diferentes sesiones de bienvenida, tanto de manera virtual como presencial en las oficinas de Madrid, Barcelona y Zaragoza.

KPMG es “un empleador de referencia en el mercado generando empleo de calidad y sostenible como evidencia el volumen de contrataciones, siendo una importante puerta de acceso al mundo laboral”, apuntaba ayer el socio responsable de People de KPMG en España, Javier Vidaurreta, insistiendo en que “en nuestra firma tenemos la capacidad de generar nuevas experiencias de empleado cada año gracias a nuestro modelo multidisciplinar y con enfoque sectorial”.

El 78% menor de 30

KPMG incorporó a 1.517 profesionales en 2023; de ellos, el 78% eran menores de 30 años. El porcentaje de contratos indefinidos asciende al 98%, con 6.200 personas en la plantilla.

Una plantilla en crecimiento

MÁS TALENTO

Coincidiendo con el inicio de su ejercicio fiscal, KPMG incorporará a un 20% más de empleados.

MÁS JÓVENES

El 78% de las nuevas incorporaciones de la firma en 2023 fueron menores de 30 años.

Pescanova mejora resultado y Abanca le inyectará capital

Abeta Chas, Vigo

Abanca, dueña de Nueva Pescanova, aportará 71 millones de euros en una nueva ampliación de capital por importe de 72,6 millones que propone el consejo de administración. La operación le dará los fondos necesarios para financiar el crecimiento futuro de la empresa y supone el enésimo respaldo del banco al grupo pesquero.

La ampliación se planteará a una próxima junta general de socios y después de que la empresa haya recuperado la senda de la rentabilidad. En los cinco meses del año fiscal de Nueva Pescanova (de abril a agosto pasado) ha doblado su resultado bruto de explotación (ebitda), al superar los 18 millones de euros, y ha elevado su facturación un 2%.

Con estos datos, Nueva Pescanova subraya que "se ha logrado revertir la tendencia" y dice que le permite afrontar el futuro más próximo con optimismo, "para alcanzar en los nueve meses del ejercicio un ebitda de 37,5 millones", lo que supondrá multiplicar casi por cuatro el registrado en todo el ejercicio 2023-2024.

En ese último ejercicio fiscal (de abril de 2023 a marzo de 2024), registró unas pérdidas de 131 millones de euros, de los que 42 millones, explica, "corresponden a una provisión por deterioro para sanear balance". Sus ventas quedaron por debajo de los mil millones de euros.

Nueva Pescanova abrió una nueva etapa en la compañía tras la incorporación de Jorge Escudero como nuevo consejero delegado hace un año en sustitución de Ignacio González. Buena parte de las medidas tomadas por la nueva dirección -simplificó y renovó su comité ejecutivo para agilizar la toma de decisiones- han estado encaminadas a mejorar la eficiencia de la pesquera siguiendo, asegura, "un nuevo plan de negocio, nueva reorganización comercial; el rediseño de procesos para mejorar el servicio y optimizar el capital circulante".

La empresa ha contratado a EY para la búsqueda de mejoras operativas, tal y como adelantó EXPANSIÓN el pasado

3 de septiembre.

En esta etapa se ha producido un goteo constante de salidas de altos directivos veteranos y además rebajó en 76

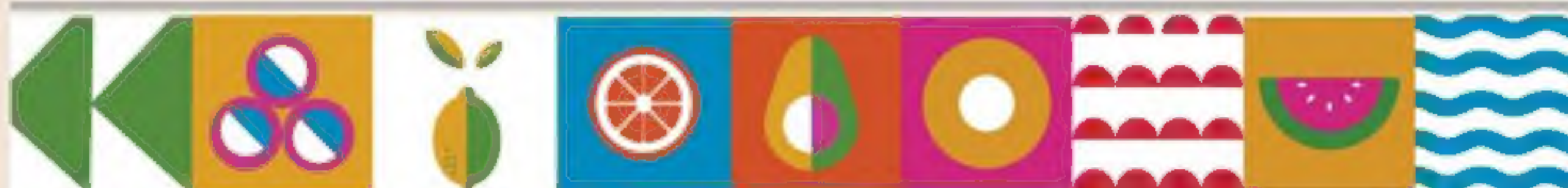
personas la plantilla de la sede central con un ERE.

El consejo de Nueva Pescanova propondrá a la junta de socios una reducción nominal

de las participaciones para compensar pérdidas y sanear el balance y con ello recuperará liquidez y solvencia para desplegar su plan 2024-2028.



Imagen de instalaciones de Nueva Pescanova en Redondela.



16-17 septiembre 2024
Sevilla

Valores Mediterráneos

Origen | Producto | Sostenibilidad

La plataforma de negocios de alimentación y bebidas para el sector retail, gran distribución, horeca y alta gastronomía



+7.000
PROFESIONALES



+250
EXPOSITORES



300
SPEAKERS



6
AUDITORIOS

AUTÉNTICA CONGRESS



PACO MORALES
Chef y empresario
Noor 3 + 3



MATILDE GARCÍA DUARTE
Presidenta
ANGED



JAVIER OLLERÓS
Chef y empresario
Culler de Pau 2 + 3



MACA DE CASTRO
Chef y empresaria
Maca de Castro 1 + 2



LUIS MIGUEL SÁNCHEZ
Director de compras
Coviran



YOLANDA AGÜERA
Directora de Compras, I+D y
Calidad
Áreas Iberia



ENRIQUE MONZONIS
Dirección Innovación
Grupo Eroski



ÁNGELES ORANTES-ZURITA
Directora General
La Cueva de 1900



JOSÉ MIGUEL FLAVIÁN
Founder
GM&C



YOLANDA FERNÁNDEZ
Directora de RSC, RRII y
Comunicación Externa
Alcampo



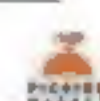
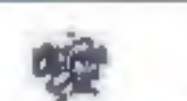
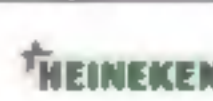
LAUREANO TURIEÑO
Presidente
Asociación Española del
Retail



FELIPE MEDINA
Secretario General
AASDAS



¡Consigue tu pase con
un 50% de descuento!



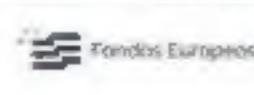
BANCO OFICIAL



PROVEEDOR OFICIAL



Auténtica es un evento de:



El grupo perdió 131 millones el año pasado, pero ha duplicado su ebitda entre abril y agosto

EMPRESAS



Javier Collazos y Ángel Fernández de Bobadilla (de Santander); con Othman Ktiri y Raúl García (de OK).

OK Mobility se alía con Santander para entrar en el renting

ESTRATEGIA/ El grupo balear ofrece alquileres de coches a largo plazo con el respaldo financiero de la entidad bancaria.

R. Casado, Madrid

OK Mobility, la compañía fundada por Othman Ktiri especializada en el alquiler de vehículos y la venta de coches usados, ha alcanzado un acuerdo con Santander Consumer Renting para entrar en el segmento del arrendamiento de automóviles para periodos de entre 12 y 60 meses de plazo, dirigido principalmente a particulares que no desean tener un utilitario en propiedad.

La marca del nuevo servicio será OK Renting, y el paraguas societario será una empresa controlada al 100% por la plataforma de movilidad con sede en Baleares, que además se encargará de la actividad comercial de este nuevo servicio digital. Pero conforme a lo pactado en la alianza, la filial de financiación al consumo de Santander asume la suscripción y gestión de los contratos, y participará en los resultados del negocio.

La web que ofrece esta nueva rama de negocio de OK ya está en marcha, y por ejemplo hay ofertas de renting de un Renault Captur híbrido a partir de 409 euros por mes, un Jeep Avenger por 452 euros mensuales y un Opel Corsa por 314 euros.

Según Ángel Fernández de Bobadilla, vicepresidente de Santander Consumer Finance España, "el renting de particulares es una tendencia en alza y este acuerdo es una

500 MILLONES

OK Mobility espera alcanzar este año una facturación de 500 millones de euros, tras un complicado 2023 en el que tuvo ingresos de 310 millones y pérdidas netas de 19,5 millones por el menor valor de los vehículos usados.

magnífica oportunidad para dirigirnos al mercado de particulares con OK Mobility, compañía que destaca por su innovación y la globalidad de su marca".

Por parte de OK, esta nueva división está liderada por Raúl García, mientras que la gestión por Santander Consumer Renting corresponde a su CEO, Javier Collazos.

Con este paso, OK Mobility considera que ya puede atender todas las necesidades de sus clientes, con el alquiler típico de unos pocos días o semanas para vacaciones o viajes de negocios; la suscripción para periodos de 3 a 12 meses;

El nuevo servicio va dirigido sobre todo a particulares, con alquileres de entre 12 y 60 meses

el nuevo renting de 12 a 60 meses; y por último la venta de los coches usados para quien quiera pasar a tener la propiedad de un vehículo.

Para Othman Ktiri, fundador y consejero delegado de OK Mobility, "nos apasiona desarrollar productos de movilidad pensados para las personas y sus necesidades reales de movilidad. Por estos motivos, incorporar una oferta de movilidad a más largo plazo era nuestro siguiente paso natural".

De momento, el grupo mallorquín tiene aparcados los planes de salida a Bolsa, al no tener necesidades inmediatas de financiación y ante la inestabilidad de los mercados y de sus propios resultados.

En el ejercicio 2023, la facturación de OK Mobility bajó de 357 a 310 millones de euros, como resultado principalmente del descenso de valor de la flota de coches de segunda mano. De hecho, el grupo provisionó 20,9 millones para reflejar el menor valor de su inventario de vehículos. Como consecuencia, el grupo sufrió unas pérdidas netas de 19,5 millones el año pasado, frente al beneficio de 54 millones de 2022.

En 2024, OK afirma que el mercado se ha recuperado al vender el triple de vehículos en el primer semestre, y prevé alcanzar unos ingresos de 500 millones en el conjunto del ejercicio.

Inditex, Ikea y Carrefour 'bailan' con sus clientes



PEÓN DE DAMA

Manuel del Pozo
mdelpozo@expansion.com

Inditex anunció ayer que en las próximas semanas lanzará en España su servicio Zara Streaming, con el que ha arrasado en China. Ikea y Carrefour también se han apuntado a la moda del *live shopping*, que busca impulsar las ventas online.

El *live shopping* se basa en retransmisiones televisivas que se emiten en directo por Internet y por las redes sociales, aunque también se pueden realizar a través de la propia web de la empresa como hacen Ikea y Carrefour, y que será la opción elegida por Inditex en España. El objetivo de estas retransmisiones es presentar artículos, colecciones y prendas como si fuera una pasarela, pero totalmente interactiva. El cliente puede realizar preguntas en tiempo real que son respondidas al momento por la empresa y, lo que es más importante, puede adquirir los artículos mostrados con un solo clic.

Este sistema de venta online supone una auténtica revolución porque puede ser utilizado por todo tipo de empresas, y no sólo está destinado al público joven. Ikea lo usa para vender sus muebles y Carrefour realiza *live shopping* para comercializar vinos. En estas citas con los clientes aparecen enólogos que explican con todo detalle las características de los vinos.

En los proyectos de *live shopping* es importante, según un experto del sector, atraer la atención del consumidor con una narrativa. Hay que hablar de tú a tú con los clientes —comenta—, entretenerles, bailar con ellos, seducirlos y, por supuesto, venderles los productos, que es el objetivo principal de este tipo de campañas de marketing. Son los consumidores los que tienen el control y ya no se conforman con ver los productos en la web a través de un *scroll* infinito, ahora quieren una atención personalizada en base a sus gustos.

El *live shopping* ha registrado un gran desarrollo en China, donde mueve más de medio billón de dólares. El dueño de Zara implementó su primera experiencia de *live shopping* en el país asiático en noviembre de 2023 a través de la red social china Douyin (el nombre que recibe en el país la aplicación TikTok) con un show semanal de cinco horas emitido cada jueves desde un plató de Shanghai. La cadena —que cuenta en el país asiático con 75 personas que trabajan en exclusiva en proyectos de *live shopping*— ha tenido allí un gran éxito y durante las retransmisiones en las que presenta sus nuevas colecciones algunas prendas se agotan en minutos.

En España las ventas de artículos a través de este tipo de marketing online en directo prácticamente se duplican cada año, aunque sus cifras son muy bajas, pero registrarán un fuerte tirón cuando Inditex lance su *live*

shopping en España. Lo hará en las próximas semanas para aprovechar el boom de la campaña navideña. Al contrario que en China, en nuestro país realizará las retransmisiones a través de su propia web, lo que permite a Inditex tener un mayor control de los contenidos y evita verse obligado a llegar a acuerdos con terceros, como las redes sociales, que tienen sus propios intereses. La cadena de Amancio Ortega lanzará también Zara Streaming en EEUU, Francia, Italia, Alemania, Reino Unido, Irlanda, Países Bajos y Canadá.

El proyecto de *live shopping* de Ikea consiste en una serie de episodios que se retransmiten en directo en la web de Ikea, en sus perfiles sociales de Facebook e Instagram, y que también se pueden ver en diferido en YouTube y Movistar+. Esta experiencia ha reunido, desde su lanzamiento en marzo de 2022, a más de un millón de espectadores, que han podido interactuar con los interioristas de Ikea y resolver sus dudas en directo a través del chat bidireccional.

El objetivo del gigante sueco es aumentar el compromiso con la marca por parte de los clientes y para ello "queremos que el servicio sirva de inspiración para todas aquellas personas que quieran convertirse en expertos en decoración". A través de sus *live shopping*, Ikea da consejos profesionales sobre la vida



Imagen de 'Hogares con aire de verano', un 'live shopping' de Ikea.

en el hogar y ofrece múltiples ideas de diseño que se pueden llevar a cabo a través de su amplio catálogo de productos.

Carrefour celebró su primer *live shopping* en 2021 de la mano de la conocida periodista Toñi Moreno y de Sergio Tavira, el experto en vinos de la cadena de distribución. Para la ocasión, Carrefour seleccionó una variedad de vinos de varias denominaciones de origen, cuyas características fueron comentadas por los conductores del acto, que también respondieron de forma inmediata a las preguntas que iban realizando los clientes. El grupo ofreció a los participantes un descuento del 30% en los vinos y el envío gratuito en pedidos superiores a los 25 euros.

Cada vez más marcas se suman a este fenómeno, e incluso algunas de ellas —que venden productos complementarios— se asocian para realizar eventos en común, con lo que consiguen aumentar sus audiencias e incluso tener la suficiente capacidad financiera para poder fichar a alguna *celebrity* que sirva de gancho durante las retransmisiones.

Tras el lanzamiento de Inditex, seguro que otras muchas empresas saldrán también a bailar un *live shopping* con sus clientes.

Próximo fin de semana, 14 y 15 de SEPTIEMBRE **GRATIS** con **Expansión**
Fin de Semana



fuera de serie | ESPECIAL MODA

- Tendencias de otoño con la actriz Juana Acosta
 - Luis Garcedo: una fortuna con mucho teja
 - Sexo recupera los códigos cromáticos de su historia Prospec Speedster
 - 25 años de La Tasquita de Enfrente: un clásico madrileño
 - El bailarín Jesús Carmona estrena 'Super viviente'
 - Le Se Di Issey: la nueva máquina de Issey Miyake formada con sa
 - Entrevista al finalista Pulitzer Luis Alberto Urrea
- Y todas las novedades en libros, arte, series y más

EMPRESAS

Cabify dejará de operar en México por falta de rentabilidad

Expansión, Madrid

La plataforma de movilidad Cabify cesará sus operaciones en México a partir del próximo 11 de octubre como consecuencia de la falta de rentabilidad y crecimiento que estaba reportando su negocio en el país latinoamericano al conjunto de la compañía.

Así se lo hizo saber ayer la corporación a los cinco empleados que tiene en el país a través de un comunicado al que ha tenido acceso Reuters.

"El modelo de negocio de Cabify, que busca crear una nueva movilidad iberoamericana, no ha funcionado como era esperado en el mercado mexicano y tampoco se identifican oportunidades a futuro", explicó la empresa fundada por Juan de Antonio.

Cabify comenzó a operar en el mercado mexicano hace 12 años, y fue uno de los primeros países de Latinoamérica en los que empezó a ofrecer sus servicios. Los socios conductores, pasajeros y empresas ya han sido informados de este cese.

La firma española de movilidad Cabify cerró el pasado ejercicio con un fuerte crecimiento de sus ingresos, que rozaron los 900 millones de dólares (830 millones de euros al cambio actual), lo que representa una subida del 31% en comparación con las cifras del año precedente.

Con estas cifras, Cabify acumula tres años consecutivos con aumentos de su cifra de negocio por encima del 30% (del 32% en 2022 y del 44% en 2021). La subida de los ingresos se tradujo también en una mejora de la rentabilidad, con un beneficio antes de impuestos de 111,1 millones de dólares, un 41% de aumento interanual.



Juan de Antonio, fundador y presidente ejecutivo de Cabify.



Ángel López Barrado, 'chief digital officer' de Dentsu; Jaime López-Francos, CEO de Dentsu Iberia; Mónica Carrillo, presentadora del evento; Elisa Brustoloni, CEO de Dentsu X; Brezo Lampaya, 'managing director' de Merkle; y Tomás Froes, máximo responsable de Dentsu Creative Iberia.

Dentsu supera la barrera de los 1.000 millones en ventas

EN SU 50 ANIVERSARIO EN ESPAÑA/ La agencia de publicidad gestiona un tercio del mercado publicitario en nuestro país

N. San Esteban, Madrid

El grupo Dentsu consolida su músculo en España. La compañía especialista en marketing, comunicación y tecnología ha superado la barrera de los 1.000 millones de euros anuales de facturación a cierre del ejercicio 2023, un 8% más que en el ejercicio precedente.

En su 50 aniversario en España, la filial del gigante japonés en nuestro país gestiona casi un tercio (un 27%) del mercado publicitario, donde compete con las marcas Carat, iProspect (antes Ymedia), Dentsu X, Dentsu Creative, Merkle, Omega CRM y The Story Lab. En la última década, ha habido "una apuesta incondicional de la multinacional por las adquisiciones", explica el CEO de Dentsu Iberia, Jaime López-Francos, que señala que la integración de las mismas "ha sido modélica" y que "nos permitió juntar a un gran equipo de profesionales y talento".

Más de 2.000 empleados

Con una plantilla de 2.300 empleados distribuidos en 12 ciudades de España y Portugal, López-Francos presumía ayer en el evento de celebración del aniversario de que "nos va francamente bien, tenemos una cuota superior al 25% en Media. Son números de otra era, estamos muy orgullosos", asegura.

Dentsu trabaja con el dato de que un individuo español recibe 1.500 impactos (anun-

COMPRAS

Dentsu ha protagonizado en los últimos años adquisiciones de varias agencias, con una inversión de 300 millones en diez años. Hoy compete con Carat, iProspect, dentsu X, Dentsu Creative, Merkle, Omega CRM y The Story Lab.

cios) al día de media, lo que se convierte en un reto mayúsculo para las marcas. "Nuestra misión es hacer crecer su negocio a través de soluciones de comunicación y tecnología. ¿Cómo? Poniendo en contacto a las marcas con las personas", explicó la CEO de Dentsu X, Elisa Brustoloni, que habla del incremento de posibilidades: "Hoy en España se consumen más medios que nunca. Las oportunidades de conexión son únicas y super versátiles".

El máximo responsable de Dentsu Creative en Iberia, Tomás Froes, puso el foco en su intervención en la "necesaria integración de la creatividad, los medios y la experiencia" y

Dentsu ocupa el primer puesto en inversión publicitaria en España, con 792 millones de euros

mostró una de las campañas de la compañía con más impacto en los últimos años, la presentación a finales de 2022 de la figura de cera de Cristiano Ronaldo en Times Square, que se asoció con la marca VisitPortugal en el evento, donde, a través de las pantallas, el deportista se dirigía a los viandantes. "La creatividad tiene que ser transformadora", insistía Froes.

La managing director de Merkle, Brezo Lampaya, destacó la importancia de la experiencia de compra. Según sus datos, un 52% de los españoles ha dejado de comprar una marca "por una mala experiencia online", mientras que el 66% da "más relevancia a la experiencia que al precio". "Nuestro trabajo es hacer que cada una de las experiencias tengan un impacto positivo en el negocio", relató.

Sobre los retos presentes y futuros, como la IA, creen en Dentsu que "llega para hacer mejor marketing, pero es una herramienta como tenemos otras, las decisiones las tomamos las personas", señaló el Chief Digital Officer de la compañía, Ángel López Barrado.

Los últimos datos de InfoAdex correspondientes a la inversión publicitaria gestionada en España en el año 2023 colocan en primera posición a Dentsu, con 792 millones de euros. Con éste, el grupo que dirige Jaime López-Francos acumula seis años consecutivos de liderazgo en la clasificación de la empresa.

Urbaser ficha al ex-CEO de Bimba y Lola y Acciona Servicios

Pepe Bravo, Madrid

Urbaser ha reforzado su cúpula directiva con la contratación de Nicolás Corral, antiguo consejero delegado de Acciona Servicios y Bimba y Lola, como nuevo responsable de desarrollo corporativo del área de servicios industriales del grupo.

El directivo, que ya se ha incorporado a su nuevo puesto, se ocupará en sus nuevas responsabilidades de implementar la estrategia de fusiones y adquisiciones (M&A, en inglés) de esta división, la que más crece dentro de la compañía participada por el fondo estadounidense Platinum Equity.

Corral fue director general de Acciona Servicios entre 2018 y 2020 y desde entonces se mantuvo vinculado al grupo de la familia Entrecanales como Investment Director de Bestinvest.

Ingeniero de Caminos de formación, se trata de un directivo que siempre había estado vinculado a los grandes grupos de construcción y servicios. Por eso sorprendió en 2012 su incorporación a Bimba y Lola como consejero delegado, fichaje que representó un cambio radical en su carrera hasta ese momento.

Antes de su incorporación a la firma de moda, periodo en el que se intentó vender la compañía, Corral dirigió el área de concesiones de Acciona y previamente estuvo en nomina de FCC y Ferrovial.

Desinversión

Su incorporación a Urbaser coincide con el lanzamiento del proceso de venta del grupo, pues Platinum ha contratado los servicios de Citigroup y Santander como asesores financieros de la desinversión, que podría valorar la compañía en más de 5.000 millones de euros.

Los materiales de la operación se han estado preparando durante el verano y la compañía saldrá al mercado entre finales de septiembre y comienzos de octubre con el reparto del cuaderno de venta.

Megaproceso de venta

● Platinum lanzará entre finales de septiembre y principios de agosto la venta de Urbaser, valorada en más de 5.000 millones.



Nicolás Corral, directivo del área industrial de Urbaser

Asume el liderazgo de las actividades de 'M&A' del área industrial del grupo de servicios

entre los potenciales interesados.

Entre los candidatos que podrían interesarse por Urbaser figuran fondos de capital riesgo como Antin, Apollo, Blackstone, Brookfield, EQT o Stonepeak, entre otros. El tamaño de la operación, eso sí, limita el número de postores a los verdaderos pesos pesados del sector, pues no todos ellos pueden asumir una operación de semejante envergadura. No se descarta la formación de eventuales consorcios entre dos o más interesados.

Desde su entrada en el capital de Urbaser en el año 2021, Platinum ya ha realizado cuatro desinversiones importantes por la necesidad de mantener el tamaño del grupo dentro de un perímetro asequible para su futuro comprador.

FCC compró la filial británica por 464 millones de euros y Cube la división nórdica por 390 millones de euros. También se acordó la venta de la filial de agua Socamex a Quatro Capital por 94 millones y su participación en la portuguesa Suma a Mota-Engil.

■ Entre los candidatos a compra figuran fondos como Antin, Apollo, Blackstone, Brookfield, EQT o Stonepeak.

El dueño de Lladró compra Teknicalde por 35 millones

MOVIMIENTO INDUSTRIAL/ PHI Industrial plantea operaciones de crecimiento inorgánico en España para la compañía vasca.

C. Drake/P. Bravo/R. Casado. Madrid

El fondo PHI Industrial continúa ampliando su cartera de inversiones con un nuevo movimiento en el sector industrial. La entidad buscaba cerrar dos operaciones industriales en verano y ya ha sellado una: la compra de la empresa vasca Teknicalde.

PHI Industrial, propietario de enseñas como Lladró o Café & Té, continúa diversificando su portafolio en el área industrial con la adquisición del 100% de Teknicalde a la familia fundadora de la empresa de piezas de maquinaria, que, en pleno cambio generacional, ha decidido salir del accionariado tras encontrar un socio que asegure el crecimiento futuro de la compañía.

La operación, según confirman a este diario varias fuentes de mercado, rondaría los 30-35 millones de euros por el 100% de la empresa, lo que supone un desembolso de cinco o seis veces el resultado bruto de explotación (ebitda) de la compañía vasca de 2023 (6 millones de euros), mientras que la facturación el año pasado se situó en cerca de 35 millones de euros.

Alex Wit, socio gerente de PHI Industrial, explica a EXPANSIÓN que Teknicalde es una empresa líder en el área de transformación de metal, con gran peso en la zona norte de España y con una gama de producto y de clientes muy diversificada.

PHI Industrial aterriza en la enseña española con vocación de permanencia a largo plazo —de media suele estar entre 6 y 7 años en las empresas invertidas, aunque ha llegado hasta los 11 años en algunas ocasiones— y de reforzar la operativa de la empresa con el foco puesto en el crecimiento, tanto de forma orgánica como inorgánica.

Wit considera que Teknicalde, que cuenta con una

Teknicalde facturó 35 millones de euros durante el año pasado y registró un ebitda de 6 millones



Alex Wit, socio gerente de PHI Industrial.

PHI hará compras en restauración

C.D/PB/R.C. Madrid

La compra de Teknicalde es la segunda adquisición de PHI Industrial en lo que va de año, después de hacerse con la marca de detergentes DAZ, que pertenecía a Procter & Gamble. También cerró en junio la venta de ITG. La idea del fondo es cerrar "una o dos" adquisiciones más, que ya están avanzadas, antes de final de 2024.

PHI quiere comprar restaurantes en el sur de

España para hacer crecer Compañía del Tropicó, mientras que también apoya operaciones inorgánicas en el segmento de cuidado del hogar y limpieza, a través de su participada BlueSun, fabricante de la marca de ambientadores Ambipur.

La cuarta pata del crecimiento inorgánico vendrá del segmento de las correduras de seguros, a través de su inversión en HD Plus Insurance Broker.

territorio español.

Con ello, PHI Industrial pretende mejorar su know-how en productos con los que ya trabaja y también mejorar su oferta con novedades en segmentos en los que, hasta la fecha, no tiene presencia.

Para ejecutar la compra de Teknicalde, el fondo alcanzó un acuerdo con Kartesia, que aportó el paquete completo de financiación de la operación, en la que ha contado con el asesoramiento de Tribeca abogados y Pérez Llorca en la parte legal, de EY en la fiscal y de PwC en el área financiera.

GMV se refuerza en el sector de defensa con la adquisición de Autek

C.D. Madrid

El grupo tecnológico español GMV quiere aprovechar el momentum expansivo que está viviendo el sector de la defensa, impulsado por los millonarios fondos disponibles para proyectos de seguridad a causa de los conflictos geopolíticos existentes.

Los presupuestos al alza para defensa han hecho que se disparen los programas a los que optan las compañías del sector, que se están apresurando a llegar a acuerdos de colaboración y a hacer movimientos de consolidación para abarcar una mayor parte del pastel a repartir.

A esta tendencia se ha sumado la empresa española GMV, propiedad de la familia Martínez, que acaba de cerrar la adquisición del 100% del capital de la compañía española Autek, dedicada al desarrollo de sistemas cross-domain, que permiten el inter-



Mónica Martínez Walter, presidenta de GMV.

cambio seguro de información entre diferentes dominios basándose en unas políticas de seguridad predeterminadas, sin comprometer la seguridad de los datos.

GMV aseguró ayer que estas soluciones resultan "esen-

ciales" en sistemas militares complejos y en todos los sistemas que requieren altos niveles de seguridad. No obstante, resaltó que tienen "aplicaciones claras" en los ámbitos de la Administración pública y en los entornos corporativos.

Tras la compra, Autek quedará integrada en el conjunto de sociedades de GMV, mientras que el actual equipo directivo de la firma pasará a dirigir el área global de Cross-Domain en GMV.

Con este movimiento estratégico, la empresa presidida por Mónica Martínez tiene el objetivo de reforzar su oferta como integrador español independiente en el sector de la defensa, puesto que ahora tendrá acceso a una tecnología de nicho que está tomando un valor "esencial" tanto en el ámbito de la defensa como en seguridad, pilares del crecimiento a futuro de la compañía.

• XVII •

PREMIOS PYME

EXPANSIÓN e IFEMA MADRID convocan la XVII EDICIÓN DE LOS PREMIOS PYME con los que se reconocen los esfuerzos que realizan las pequeñas y medianas empresas españolas para desarrollar su actividad.

Las empresas candidatas tendrán que tener una mayoría de capital español, menos de 250 empleados y una facturación igual o inferior a 50 millones de euros.

Habrán seis categorías y en cada una de ellas se premiará a una empresa

- | | | |
|---|---------------------------|------------------------|
| 1
Innovación tecnológica | 2
Internacionalización | 3
Medio ambiente |
| 4
Responsabilidad social corporativa | 5
Creación de empleo | 6
Mejor emprendedor |

Las empresas candidatas a los Premios deberán enviar por email la categoría a la que se presentan y una breve explicación (no más de dos folios) de la trayectoria de la compañía y de los méritos que tiene para optar al Premio.

Las candidaturas se deberán enviar antes del 17 de octubre de 2024 a la dirección: vanesa@expansion.com

Organizan

Expansión

IFEMA MADRID

Patrocinan

Orange

SGR CESGAR

bankinter

ce consulting

EMPRESAS

La naviera incrementa un 3% sus ingresos hasta 52,2 millones

MSC ESPAÑA La naviera filial del grupo suizo MSC que tiene su sede en Valencia, tuvo el año pasado una cifra de negocio de 52,2 millones de euros, un 3% más, según reflejan sus cuentas públicas. Esta filial, dirigida por Francisco Lorente, centra su actividad en la consignación de buques para el transporte marítimo con origen en diferentes puertos españoles. Su cifra de negocios responde a la comisión percibida por la prestación de servicios a la matriz del grupo. La sociedad obtuvo un beneficio neto de 1,7 millones de euros, frente a 1,4 millones el año anterior.

Ampliación de la demanda contra Gotham City Research

GRIFOLS La empresa ha ampliado la demanda que presentó el pasado mes de enero contra Gotham City Research y el director y fundador del fondo bajista, Daniel Yu, ante el Tribunal del Distrito Sur de Nueva York, según el nuevo documento al que ha tenido acceso Europa Press, que se apoya, en parte, en las conclusiones publicadas en marzo por la CNMV. La compañía se ha escudado en que desde que presentó esta demanda "los hechos relevantes han puesto de manifiesto el contraste entre el compromiso de Grifols con la transparencia y la falta de franqueza de los demandados".

El portal inmobiliario rechaza la oferta de Murdoch de 6.600 millones de euros

RIGHTMOVE El portal que concentra el 86% del mercado inmobiliario online en Reino Unido, rechazó ayer la oferta de 5.600 millones de libras (6.600 millones de euros) que le formuló su rival REA, grupo australiano propiedad en un 61% de la familia Murdoch a través de News Corp, editora de *The Times* y *The Wall Street Journal*. El consejo de la cotizada británica explicó que, tras una lectura detallada, "la propuesta es completamente oportunista y fundamentalmente infravalora Rightmove y su proyección futura" por lo que recomienda a los accionistas que no la tengan en cuenta.

Heathrow marca otro récord en agosto por el turismo a España

A. Zanón, Londres

El aeropuerto de Londres-Heathrow registró el pasado agosto su récord de pasajeros, con 7,97 millones de personas, un 5,5% más que en 2023. En el acumulado del ejercicio, son 55,78 millones de viajeros, un 6,7% más, lo que abona la previsión de que 2024 será un año récord para el principal aeropuerto de Europa.

Varios son los motivos que explican este crecimiento, que incluye la jornada más transitada en la historia en el aeropuerto (fue el 18 de agosto con 269.000 usuarios). Las causas hay que buscarlas en la salida en masa de británicos por las vacaciones, especialmente hacia España, Grecia, Italia y Turquía, destinos favoritos de los ingleses que han huido de un verano que ha sido templado en la capital del Tamesis.

Otro de los efectos que han beneficiado a Heathrow es la gira europea de Taylor Swift. La infraestructura calcula solo por este efecto 40.000 personas adicionales.

El consejero delegado de Heathrow, Thomas Woldbye, destacó: "En los últimos cuatro meses, hemos roto nuevos récords. Demostramos así nuestra capacidad para dar nuevas oportunidades a más personas, mercancías y negocios y a la economía británica", de la que ayer precisamente se supo que se estaban en julio.

En el acumulado del ejercicio, los dos corredores con más viajeros con Heathrow son la Unión Europea, con 18,7 millones de viajeros y un 8,1% más que en 2023, y Norteamérica, que suma 13,72 millones de clientes, un 3,3%.

En los últimos 12 meses, Heathrow suma 82,6 millones de pasajeros y se va acercando a su teórico límite de 90 millones de turistas. El actual gobierno es partidario de las ampliaciones por motivos económicos, pero lo que suce-



Imagen del aeropuerto de Londres-Heathrow.

La salida en masa de los británicos por vacaciones explica el nuevo máximo de la infraestructura

El nuevo gobierno es partidario de ampliar aeropuertos, pero el futuro de Heathrow es aún una incógnita

dera con Heathrow es todavía una incógnita.

British Airways, filial de IAG, es el principal operador de Heathrow, con una cuota del 50% según OAG, una firma de datos del sector.

Ferrovial sigue siendo el mayor accionista del aeropuerto, con un 25%, aunque esta situación cambiará cuando las autoridades británicas aprueben la venta del 19,75% de Heathrow por 171 millones de libras (2.025 millones de euros) en una operación que incluye además una parte de los títulos de Caisse de dépôt et placement du Québec y de Universities Superannuation. En total, cambiarán de manos un 37% de las acciones y los compradores son los fondos PIF y Ardian. Heathrow pierde ingresos a pesar de ganar pasajeros por el recorte de las tasas.

Novo Nordisk trata con éxito la obesidad en menores de 12 años

NUEVO ESTUDIO/ Abre la puerta a que la liraglutida se convierta en el primer tratamiento para la obesidad en niños pequeños.

Ian Johnston, Financial Times

Un fármaco de Novo Nordisk para adelgazar es seguro y eficaz en niños de tan solo seis años, según un nuevo estudio financiado por la empresa, lo que allana el camino para que la liraglutida se convierta en el primer tratamiento para la obesidad que se ponga a disposición de ese grupo de edad.

Según el ensayo, los niños de entre seis y 12 años que utilizaron los bolígrafos inyectables durante poco más de un año experimentaron una reducción de su índice de masa corporal del 7,4% en comparación con los que tomaron un placebo.

La liraglutida es un tratamiento para la diabetes y la pérdida de peso que pertenece a la misma clase de fármacos GLP-1 que los exitosos tratamientos Ozempic y Wegovy de Novo Nordisk.

Los resultados del estudio, en el que participaron 82 niños, llegan en un momento en el que la danesa Novo Nordisk y su rival estadounidense Eli Lilly buscan ampliar el uso de los GLP-1 demostrando sus beneficios también en el tratamiento de enfermedades vinculadas a la obesidad, como las cardiopatías, y desarrollando versiones en pastillas de los productos para su administración por vía oral.

Martin Holst Lange, director de desarrollo de la compañía, señaló que la farmacéutica buscaba la aprobación de la Administración de Alimentos y Medicamentos de EEUU y de la Agencia Europea del Medicamento para ampliar el uso de la liraglutida a los menores de 12 años.

"Uno de cada cinco niños



Lars Fruergaard Jørgensen, CEO de Novo Nordisk.

Los niños de entre seis y 12 años redujeron su índice de masa corporal en un 7,4%

tiene obesidad y uno de los mayores predictores de la obesidad en adultos es la obesidad infantil, por lo que disponer de esta intervención potencial para ese grupo de edad es importante", afirmó Lange.

Los participantes en el ensayo habían recibido previamente un tratamiento de estilo de vida que había resultado ineficaz.

Actualmente no hay tratamientos farmacéuticos aprobados para la obesidad general en menores de 12 años, a diferencia de lo que ocurre con algunos trastornos genéticos raros.

El tratamiento pertenece a la misma familia que los exitosos Ozempic y Wegovy

Novo Nordisk también está probando la semaglutida, el ingrediente activo en Ozempic y Wegovy, en niños pequeños. El tratamiento ya está aprobado para los mayores de 12 años, y consigue una mayor pérdida de peso que la liraglutida.

Pero, como ocurre con los adultos, el medicamento provocó efectos secundarios de náuseas y vómitos, y los que dejaron de utilizarlo recuperaron peso deprisa, lo que muestra las limitaciones del tratamiento de la obesidad con fármacos.

La Llave / Página 2

PwC se ajusta en EEUU y despide a 1.800 trabajadores

Expansión, 11/9/24


La división estadounidense de PricewaterhouseCoopers (PwC) ha puesto en marcha un plan de despidos de unos 1.800 trabajadores, su primer recorte formal desde 2009, informa WSJ. El ajuste forma parte del proceso de reestructuración iniciado por la Big Four producto de una caída de la demanda de algunos de sus negocios de asesoría.

La consultora y auditora se encuentra en proceso de recorte de personal en Estados Unidos y otros países, principalmente en los departamentos de consultoría, productos y tecnología. Los recortes, de los cuales aproximadamente la mitad son en el extranjero, abarcan desde empleados asociados hasta directores generales e incluyen servicios empresariales, auditoría e impuestos.

Comunicado interno

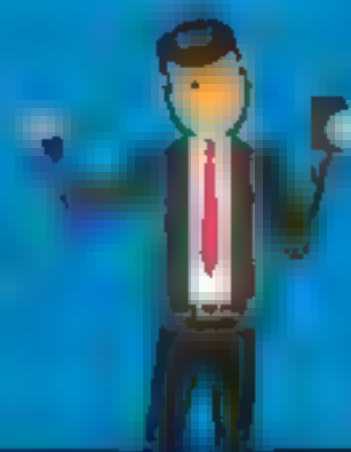
PwC va a comunicar la decisión a los afectados, aproximadamente el 2,5% de la plantilla en EEUU (unos 75.000 empleados en el país), el mes que viene. La multinacional de la consultoría anunció este mismo miércoles su plan de despidos y reestructuración en un comunicado al que ha tenido acceso WSJ. "Habrá un elemento de acción en materia de recursos que afectará a una proporción relativamente pequeña de nuestro personal, algo que nunca es fácil", declara en la carta Paul Griggs, director de PwC en Estados Unidos desde mayo de este año.

"En definitiva, estamos posicionando nuestra empresa para el futuro, creando capacidad para invertir y anticipándonos y reaccionando a las oportunidades de mercado de hoy y de mañana", añade Griggs. Los últimos despidos formales de PwC en EEUU se produjeron en 2009.

PÓDCAST 


La
primera de
Expansión

**AHORA TAMBIÉN
PUEDE ESCUCHARNOS**



De **LUNES a VIERNES**, cada mañana antes de las **08:00H**

Hemos superado

**+2 MILLONES DE
REPRODUCCIONES** 

¿Todavía no nos escucha?

Descúbralo aquí



Entre en expansion.com/podcasts.html

La Primera de Expansión es el podcast diario centrado en las noticias más importantes del mundo económico, político, empresarial y bursátil. Incluye la agenda del día, lo más destacado de Financial Times y los comentarios de los periodistas especializados de **Expansión**.
Cada día, de lunes a viernes, antes de las 8 de la mañana.

Ha llegado la hora de ponerse al día

El periódico

Expansión

1957-528-11 111 1042 4000000000



Regalo
valorado en
50€

Por sólo

34,50€ durante
/mes 12 meses



SUSCRÍBASE AQUÍ

ENTRÉ EN suscripcion.expansion.com



TEATRO REAL
CORCA DE VI

Suscripción anual a la edición impresa de el diario Expansión de lunes a sábado por 34,50€ al mes durante 12 meses, con el obsequio de un Smartwatch Denver SW-171 Gris con Bluetooth gratis. La suscripción se renovará automáticamente por periodos sucesivos de un mes al precio de la tarifa vigente. Recogida del periódico en un punto de venta o a domicilio. Promoción válida hasta fin de existencias.

Expansión

FINANZAS & MERCADOS

BBVA completa su reorganización con los jefes locales de Empresas y Particulares

ORGANIGRAMA/ El banco designa a José García Casteleiro como responsable de Empresas en España, mientras que Gonzalo Rodríguez dirige la Banca Minorista y Xavier Llinares, la Red Minorista

M. Martínez, Madrid
BBVA ha completado la reorganización que acometió a inicios de verano con la creación de las nuevas áreas globales de Empresas y Banca Minorista.

El banco ha designado a los responsables locales que se integrarán en los equipos que encabezarán en el grupo Jaime Sáenz de Tejada en el segmento de Empresas y David Puente en Particulares.

En España, José García Casteleiro, ligado desde hace casi tres décadas a BBVA, estará al frente de Empresas.

García Casteleiro amplía así la responsabilidad que venía ejerciendo desde noviembre del pasado año. Entonces, sumó la unidad de Empresas a la dirección de Banca de Inversión (CIB) en España que ya ocupaba, para cubrir la vacante dejada por Fernando Alonso, tras la designación de éste como *country manager* de Venezuela.

En diciembre, dentro de la remodelación que abordó Javier Rodríguez Soler en la Banca de Inversión y el Negocio Sostenible, García Casteleiro cedió el testigo de CIB España a José Ramón Vizmanos, por lo que desde inicios de año estaba enfocado en Empresas, donde ahora suma más competencias.

Transformación

Por su parte, Gonzalo Rodríguez, responsable desde 2020 del área de Desarrollo de Negocio de BBVA España, dirigirá la Banca Minorista.

Rodríguez fichó en 2014 por BBVA, donde ha ocupado distintas funciones en áreas como transformación digital, soluciones de clientes y segmento *retail*. Previamente desarrolló su carrera en firmas como McKinsey o PwC.

La remodelación en España se completa con el nombramiento como responsable de Red Minorista de Xavier Llinares, otro directivo de la casa. Bajo este rol, Llinares seguirá desempeñando las funciones que ya ejercía ahora como director de Red de Banca Comercial.

El ejecutivo se incorporó a BBVA en 1994. Desde entonces ha desempeñado diversas funciones relacionadas con la gestión de clientes, tanto en



Jaime Sáenz de Tejada, responsable global de Empresas de BBVA.



David Puente, responsable global de Banca Minorista de BBVA.

BANCA DE EMPRESAS Y DE PARTICULARES



(1) Los responsables de la red minorista reportan a los respectivos jefes locales de Banca Minorista

Expansión

Fuente: BBVA

Banca Comercial como de Empresas. Entre ellas se encuentra la dirección territorial de BBVA en Cataluña, que capitaneó entre 2018 y 2020.

En paralelo a las designaciones en España, BBVA también ha completado los cambios en los organigramas de sus filiales en México, Turquía, Argentina, Colombia y Perú (ver gráfico).

El grupo aplicará el mismo modelo en todas las divisiones, salvo en Turquía. En ese mercado, el responsable de la Red Minorista también tendrá una dependencia con el director de Pymes, unidad

Los jefes locales reportarán a Sáenz de Tejada y a Puente, así como a los CEO de cada país

que reporta directamente a Mahmut Akten, nombrado CEO de Turquía en agosto.

En Venezuela y Uruguay no se producen cambios en las actuales estructuras.

Escala y foco local

Las unidades de Empresas y de Cliente Minorista en los distintos países serán respon-

sables del negocio *end to end*, incluyendo la experiencia de cliente y los resultados financieros en sus segmentos respectivos. También tendrán encomendada la implementación de las iniciativas globales en los distintos mercados.

Los jefes locales de Empresas y Banca Minorista reportarán, respectivamente, a Sáenz de Tejada y a Puente, así como a los CEO de cada país.

Por su parte, los responsables de Red Minorista, que tendrán a su cargo la red de sucursales de particulares y las estructuras regionales asocia-

das, dependerán del director local de Banca Minorista.

Los *country manager* seguirán estando al frente de la gestión del balance y de la cuenta de resultados de cada una de las franquicias.

BBVA, como Santander, está apostando por esta estructura de doble dependencia para gestionar sus nuevos segmentos globales.

Favorece la especialización y el aprovechamiento de las ventajas de la escala y, en paralelo, mantiene la rendición de cuentas en las estructuras locales para no perder empuje en el negocio.

Revolut ofrece Bizum en España para reforzar su negocio

A. Montoro, Madrid

Revolut amplía sus servicios en España e incluye Bizum tras dos años de "maduración". El neobanco avanza en el mercado nacional y ofrece un nuevo servicio para acercarse a su objetivo: ser la cuenta principal de los clientes. Está previsto que todos los usuarios puedan utilizar el servicio a finales de esta semana.

Ignacio Zunzunegui, director de crecimiento de Revolut para el sur de Europa, explica a EXPANSIÓN que la integración del popular servicio de pagos consolida la posición de la firma en el mercado nacional. "Queremos ser la entidad principal de los clientes a través del desarrollo y lanzamiento de todos los productos bancarios", explica. Dice que la incorporación de Bizum es "un puntillazo en la mesa que nos permite competir con la banca tradicional".

La *fintech* de origen británico ha incrementado su catálogo de productos y ha ampliado sus servicios en España en los últimos dos años, siendo el lanzamiento del IBAN español hace un año el punto de inflexión. Y ahora, ofrece Bizum para cumplir con la demanda de los clientes, como asegura Zunzunegui. "Lanzamos Bizum a nuestros más de 3,5 millones de usuarios en España sabiendo que es un servicio clave para este mercado", indica.

La integración de este servicio ha sido "muy distinta" a la del resto de lanzamientos que han hecho en los últimos meses, ya que "normalmente los ideamos a escala global" y la incorporación de Bizum obedece a un movimiento local, asevera Zunzunegui.

Revolut ya ha probado Bizum entre un 10% de sus clientes y la aceptación "ha estado muy por encima de nuestras expectativas", indica el ejecutivo.

La firma no tiene una estimación sobre el impacto que tendrá el nuevo servicio sobre la captación de clientes. No obstante, considera que "va a ser un bombazo" y que provocará la llegada de nuevos usuarios.

Revolut ha captado más de un millón de clientes en un año.

Santander vende un 5,2% de su filial polaca por 575 millones

BAJA SU PESO AL 62,2%. La matriz, que ha vendido las acciones con un descuento del 8% sobre la cotización de la filial en Bolsa, quiere "gestionar proactivamente el capital".

M. Martínez, Madrid

Santander ha cerrado la venta de un 5,2% del capital de su filial polaca, tras completar la colocación acelerada que lanzó a última hora del martes entre inversores institucionales.

La matriz, que controlaba hasta ahora un 67,4% del capital de Santander Polonia, ha reducido su participación hasta el 62,2%. El otro inversor destacado es Nationale Nederlanden, con un 5,2% del accionariado.

Santander ha vendido 5,32 millones de acciones a un precio por título de 463 zlotys. Supone un descuento del 7,8% respecto a los 502 zlotys a los que la filial concluyó la sesión bursátil del martes.

En conjunto, la matriz española logrará unos ingresos brutos de 2.463 millones de zlotys con la venta (575 millones de euros).

Santander Polonia cayó a un 8,5% en la Bolsa de Varsovia, hasta 460 zlotys, en línea con el precio de la colocación. Por su parte, Santander cerró en 4,24 euros, sin apenas cambios en el día.

Más rentabilidad

Santander Polonia, que llegó a intercambiarse a 568 zlotys este verano, tocó mínimos en 106 zlotys en 2020, coincidiendo con la pandemia.

La filial cotiza a un precio en libros de 1,75 veces, frente a las 0,67 veces del grupo.

Santander ha asegurado que seguirá siendo un accionista mayoritario de la filial a largo plazo: "Polonia continúa siendo un mercado principal para Santander, que continuará apoyando la estrategia actual de Santander Polonia y sus objetivos estratégicos para 2024-26", indicó el banco en una información remitida a la CNMV.



Oficina de Santander en Polonia.

Con la transacción, Santander busca "gestionar proactivamente el capital para generar valor".

El banco, que como todo el sector está poniendo énfasis en la optimización del capital para ganar rentabilidad, prevé "reasignar" los fondos propios generados con la colocación hacia "oportunidades de crecimiento orgánico incremental o recompras de acciones adicionales".

Santander Polonia presenta actualmente una rentabilidad sobre el capital (ROE) del 19,1% y un retorno sobre recursos tangibles (Rote) del 20,9%.

Su beneficio alcanzó los 386 millones en el primer semestre, un 20% más. Dentro de los diez grandes mercados del grupo, Polonia ocupa ahora la octava posición.

La venta del paquete accionario de Santander Polonia representa la primera desin-

El banco aborda la primera desinversión en una filial cotizada desde la ola de ventas de 2012

versión del grupo en una gran filial cotizada desde la crisis financiera de 2012. Entonces, el banco lanzó una ola de desinversión de activos por más de 20.000 millones de euros, con la que logró plusvalías de 8.500 millones que destinó a elevar las provisiones y el capital.

En la batería de ventas de hace diez años, Santander también se desprendió de otro 5,2% de su filial polaca, además de otras desinversiones en sus filiales de Brasil, México, China y EE.UU.

Superada la crisis de 2012, Santander inició la recompra de parte de los negocios vendidos.

En los últimos años, su foco ha estado situado sobre Norteamérica, región donde ve gran potencial. Desde 2019, la matriz ha invertido en torno a 5.000 millones para recuperar el 100% de Santander México y Consumer USA, y explicar ambas filiales de Bolsa.

En EE.UU., precisamente, está previsto que se celebre en los próximos días el juicio por la demanda que los accionistas minoritarios de Consumer USA interpusieron hace dos años contra Santander por las condiciones económicas de la oferta pública de 2012.

Las recompras de negocios han llevado a algunos analistas a especular en los últimos tiempos con posibles operaciones en mercados como Chile (la matriz tiene el 67%) o incluso Brasil (90%), cuyo control total Santander va a intentar recuperar años atrás. En su lugar, el banco ha ejecutado la venta en Polonia.



Petra Hietkema, presidenta de Eiopa.

Eiopa pide cambios en los planes de pensiones europeos

E. del Pozo, Madrid

Eiopa, el supervisor europeo de seguros, ha lanzado una batería de medidas que, en su opinión, deberían aplicarse para lograr que los PEPP (Productos Paneuropeos de Pensiones) logren arrancar como producto de ahorro destinado a la jubilación.

Europa lanzó estos planes de pensiones en 2022 y ahora Eiopa reconoce que "debido a diversas razones estructurales, de oferta y demanda, su adopción ha sido limitada".

En España, igual que en otros países, los PEPP ni están ni se les espera.

El supervisor publicó ayer un documento en el que analiza por qué este producto "no han estado a la altura de su potencial" y propone mejoras que le podrían insuflar nueva vida.

Eiopa apunta que la comisión del 1% fijada para ellos hace necesaria la gestión de elevadas sumas para que las entidades puedan diseñar una propuesta comercial viable, lo que dificulta la tarea de los proveedores más pequeños, reconoce el supervisor.

Su propuesta es que los PEPP apliquen una relación calidad-precio en lugar de establecer un límite estricto a estos costes.

Canibalización

Otro de los inconvenientes detectados por Eiopa es la posible preocupación de las entidades "por canibalizar" sus planes de pensiones ya comercializados bajo la legislación local.

La fiscalidad es uno de los principales frenos para la comercialización de los PEPP, ya que no existe un tratamiento tributario uniforme

El supervisor del sector reclama que se unifique la fiscalidad en todos los países

Los planes de pensiones paneuropeos no han logrado despegar por varios motivos

Por eso, el supervisor reclama para los productos europeos los mismos incentivos fiscales que tienen los planes de pensiones de particulares. En su opinión, la armonización tributaria en la UE "facilitaría las ventas transfronterizas y ayudaría a los proveedores a alcanzar economías de escala y mantener bajos costes".

Eiopa apuesta también por la adhesión automática a los PEPP para los ciudadanos de la UE que cumplan 18 años.

En España, las gestoras han propuesto también en varias ocasiones aplicar este mecanismo en los planes de pensiones de empleo, a los que se deberían adscribir todos los trabajadores en el momento de comenzar a trabajar en una empresa.

La propuesta de Eiopa incluye combinar los planes de pensiones europeos profesionales y personales en un único vehículo y crear etiquetas PEPP para productos nacionales que se adhieran a normas comunes a nivel europeo.

El patrimonio de los planes de pensiones de particulares crecieron un 0,35% en agosto, hasta 90.53 millones de euros, según los datos publicados ayer por Inverco.

Mapfre asistió a 410.000 conductores en verano

SEGUROS Mapfre atendió a 410.000 conductores en verano, de los que el 90% solicitaron asistencia por una avería de vehículo y el resto asistencia por accidente. La aseguradora tiene 2.600 guías para este servicio.

El Comité del Ibex 35 no hará cambios en el índice

BOLSA El Comité del Ibex 35 no tiene previsto modificar la composición del índice en la reunión de hoy. Los analistas creen que el Comité no hará ningún cambio. El último fue la entrada de Puig el 9 de julio.

El 'leasing' financiero acumula una inversión de 5.250 millones

INVERSIÓN Las empresas invirtieron mediante leasing 5.250 millones de euros en el primer semestre de 2024, un 5,7% más. Según la Asociación Española de Leasing y Renting, la inversión crecerá un 10% en el año.

La empresa Bit2me venderá 'criptos' en Argentina

REGISTRO La compañía argentina de compraventa de criptomonedas se ha registrado ante el organismo regulador argentino para comenzar a operar en el país. Bit2me está participada por Unicaja.

Sabadell subirá por tercera vez el dividendo en plena opa de BBVA

ESTRATEGIA DE DEFENSA/ El director financiero de Sabadell afirma en unas conferencias de Barclays en Nueva York que el anuncio podrá producirse coincidiendo con los próximos resultados trimestrales

R. Lander/A. Montoro. Madrid
La cúpula de Sabadell ha concentrado toda su estrategia de defensa frente a la opa hostil de BBVA en la mejora de su actividad comercial y de sus beneficios. El objetivo final es disuadir a sus 200.000 accionistas de no acudir a ella con el cebo del dividendo.

La fuerte generación de beneficios llevó en julio al banco a subir de facto el *pay out* del 50% al 60%, el máximo de la horquilla aprobada en su día. Sin incumplir, por tanto, el deber de pasividad que exige la ley de opas.

La entidad anunció de golpe en julio una subida del dividendo prometido para 2024 y 2025 de 500 millones, hasta 2.900 millones, el triple de la distribución habitual y una cuarta parte de su capitalización bursátil. No desglosó qué parte será en efectivo y qué

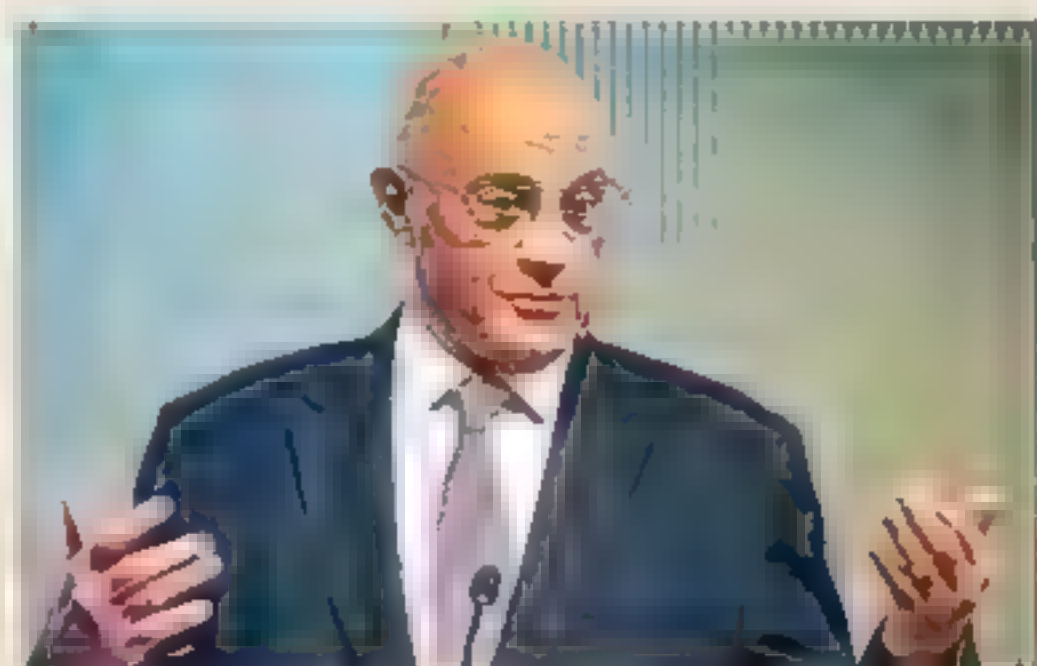
parte en recompras de acciones.

Todo indica que puede producirse otra subida en mes y medio.

Durante unas conferencias en Nueva York organizadas por Barclays, Leopoldo Alvear, director financiero de Sabadell, apuntó que el banco estaría en condiciones de anunciar un nuevo aumento gracias a la mejora de la rentabilidad del negocio. Y deslizó que eso podría producirse coincidiendo con la presentación de los resultados del tercer trimestre. Es decir, a finales de octubre.

En su opinión, la rentabilidad puede seguir al alza a pesar de los primeros recortes de tipos de interés gracias al repunte previsto de los volúmenes de crédito y al fuerte tono comercial.

Además, sostiene que el



Josep Ollé, presidente de Sabadell.

margen de intereses, el más importante de la cuenta de resultados, seguirá subiendo en 2025. La bajada del coste de los depósitos jugará un papel importante, según explicó.

El director financiero ratificó en esas conferencias que el banco superará el año que viene la rentabilidad actual, del 13%, un umbral que les

permite cubrir el coste de capital, un barómetro clave para cualquier accionista. Hasta hace solo unos meses, Sabadell barajaba un 12% de rentabilidad para este ejercicio.

La política de dividendos de Sabadell anunciada en su día contempla una horquilla muy amplia, que permite distribuir entre el 40% y el 60%

del beneficio. Aprovechando ese margen de maniobra, el banco se ha ido al 60%.

Carlos Torres, presidente de BBVA, ha criticado estas promesas de dividendos en entrevistas a medios extranjeros porque le parecen "engañosas". Su razonamiento es que buena parte de ese dinero proceda de devoluciones de capital y no de dividendos en efectivo, dada la capacidad de generación de beneficios de Sabadell.

Según los analistas de JB Capital, BBVA podría igualar la promesa de 2.900 millones que tiene hoy sobre la mesa Sabadell, pero sería a costa de completar el pago de acciones ofrecido en la opa (1 acción propia por 4,83 de Sabadell) con el pago en metálico de 2.000 millones.

Se trata de algo que Carlos Torres ha descartado en in-

La subida de la rentabilidad, que continuará en 2025, permitirá un nuevo guiño al accionista

Sabadell puede elevar el dividendo siempre que no se salga de la horquilla aprobada en su día

contables ocasiones porque asegura que el pago en efectivo consume mucho capital.

Según JB Capital, BBVA podría sacar ese dinero con la venta de TSB, el banco inglés de Sabadell.

CNMC

Los directivos de Sabadell subrayaron en las conferencias de Barclays que la Autoridad de Competencia española, la CNMC, no aprobará el expediente de compra presentado por BBVA en fase 1 sino en fase 2 por su complejidad. Si eso sucede, el visto bueno puede alargarse cinco meses más.

Los analistas de Barclays advierten de una caída de las acciones de Sabadell si la opa fracasa o si BBVA la retira si cree que las condiciones de Competencia comprometen la rentabilidad de la compra.

PRÓXIMO LUNES GRATIS CON **Expansión**

MENSUAL DE FONDOS Y PENSIONES

Analice la rentabilidad en el último mes y tome las decisiones más acertadas



Rentabilidad acumulada y del último mes

Tendencias y productos favoritos de los expertos

Ránking por categorías y gestoras

Expansión

Relyens y Everest logran el seguro de los médicos gallegos

E. del Pozo, Madrid

La aseguradora francesa Relyens, antigua Sham, y la estadounidense Everest se han hecho con el seguro de responsabilidad civil de Galicia, con una prima de 10,5 millones de euros por dos años. Su oferta se ha impuesto a la de Berkshire Hathaway, la aseguradora de Warren Buffett, que puso con 10,6 millones.

La nueva garantía cubre las consecuencias económicas causadas involuntariamente a terceros por el personal sanitario en el desarrollo de su tarea profesional.

Entrará en vigor el próximo 5 de octubre, momento en el que vence el contrato suscrito por la Xunta de Galicia en 2022 con Berkshire Hathaway para cubrir estos riesgos.

La compañía de Warren Buffett tenía la posibilidad de haber prorrogado esta póliza hasta en tres ocasiones, pero no lo hizo este año al considerar insuficientes las condiciones económicas que deberían haberse aplicado a esta cobertura. La prima anual contratada entonces fue de 9,4 millones de euros por dos años.

Oferta conjunta

La oferta seleccionada por la administración gallega es un consorcio en el que Relyens tiene el 80% y la segunda, un 20%, de forma que la francesa ingresará 8,4 millones y la estadounidense, 2,1 millones.

La nueva cobertura incluye una franquicia de 40.000 euros, frente a la de 30.000 euros de la que vence a primeros de octubre.

Everest comenzó el año pasado a trabajar en España como delegación de la estadounidense del mismo nombre y desde entonces ha ganado el concurso para hacerse con el seguro de responsabilidad civil de los médicos y del resto del personal sanitario de Ingesa, que cubre las ciudades de Ceuta y Melilla, y del Secam, el servicio de salud de Castilla-La Mancha.

Relyens asegura la responsabilidad civil del personal sanitario de los servicios de salud de las comunidades autónoma de Cataluña, País Vasco y Madrid.

Berkshire Hathaway es titular de la póliza que cubre los errores del personal sanitario que trabaja en la sanidad pública andaluza.

UniCredit adquiere el 9% de Commerzbank y no se descarta una fusión

OPERACIONES TRANSFRONTERIZAS/ La decisión de UniCredit podría abrir la puerta a la consolidación bancaria europea.

Olaf Störbeck, FT

Commerzbank está abierto a negociar una posible fusión con UniCredit, según fuentes del entorno, después de que el banco italiano haya adquirido el 9% de su capital y haya anunciado que prevé seguir incrementando su participación.

UniCredit ha desembolsado 1.400 millones de euros y se ha convertido en el segundo mayor accionista de Commerzbank, por detrás del Gobierno alemán. UniCredit compró el martes el 4,5% del banco al estado alemán y en el mercado, otro porcentaje similar.

La decisión del CEO de UniCredit, Andrea Orcel, podría abrir la puerta a la tan esperada consolidación bancaria en Europa.

Berlin anunció la semana pasada su intención de vender su participación del 16,5% en Commerzbank, que tiene desde que rescató al banco en 2009.

UniCredit explicó ayer que solicitará al regulador una autorización para aumentar su participación en Commerzbank por encima del 9,9% "cuando sea necesario".

El gobierno alemán, cuya participación es ahora del 12%, esperará 90 días antes de vender más acciones de Commerzbank. Las decisiones futuras "dependerán de que la inversión cumpla con los estrictos parámetros financieros de UniCredit, que han sido comunicados clara y consistentemente al mercado", señala UniCredit.

Fuentes de Commerzbank indicaron la entidad se enteró de la transacción ayer por la mañana por un comunicado del regulador. Andrea Orcel hizo una llamada de cortesía al banco posteriormente. Las fuentes de Commerzbank dijeron que evaluarían los planes de UniCredit con una mentalidad abierta.

En una breve declaración, Commerzbank dijo que ha "tomado buena nota del comunicado de UniCredit". UniCredit aseguró el miércoles por la mañana que "colaboraría con Commerzbank para estudiar oportunidades de creación de valor para to-



Andrea Orcel, CEO de UniCredit.

El banco italiano ya controla el banco HypoVereinsbank, que podría fusionar con Commerzbank

das las partes interesadas en ambos bancos".

Las acciones del banco alemán se dispararon ayer un 16,5% y cerraron a su nivel más alto desde julio, con una capitalización de 17.396 millones de euros. UniCredit subió un 0,22% en Milán y alcanzó un valor de mercado de 59.184 millones de euros.

La decisión de UniCredit sobre Commerzbank subraya el creciente apetito por la consolidación en Europa, que anteriormente se ha visto obstaculizada en parte debido a escollos políticos y regulatorios.

El banco italiano ya es propietario de HypoVereinsbank con sede en Múnich y durante mucho tiempo se le ha considerado el favorito para la adquisición de Commerzbank, ya que una fusión de ambas operaciones podría reforzar su posición en el mercado.

UniCredit llegó a un acuerdo similar el año pasado cuando compró una participación

del 9% en Alpha Bank al Ejecutivo griego. Los expertos en fusiones y adquisiciones vieron la compra como una forma para que UniCredit obtuviera más información sobre el banco mientras estudiaba ampliar su participación.

El Ministerio de Finanzas dijo que el Gobierno había vendido la participación del 4,49% en Commerzbank a UniCredit porque su oferta era "con diferencia" la más alta. Una fusión de HypoVereinsbank y Commerzbank daría lugar a un gigante bancario alemán capaz de desafiar al mayor prestamista del país, Deutsche Bank.

Deutsche abandonó las conversaciones de fusión con Commerzbank en 2019 por la duplicidad en algunos negocios. Sin embargo, el mercado esperaba que Deutsche se replanteara una posible fusión en caso de una oferta extranjera por Commerzbank para evitar la creación de un rival grande. Cuando se le preguntó la semana pasada sobre una posible adquisición de Commerzbank por parte de UniCredit, el CEO de Deutsche, Christian Sewing, afirmó que "la competencia es buena para los negocios".

Dunas ficha en Corpfín para potenciar su área de alternativos

Sandra Sánchez, Madrid

Dunas Capital quiere ganar peso dentro del mundo de la inversión alternativa. La gestora de fondos, que ha lanzado varios productos especializados que invierten en activos reales, tiene el área de alternativos como uno de sus principales focos de crecimiento y sus últimas incorporaciones buscan reforzar este negocio.

La gestora liderada por David Angulo acaba de crear un nuevo rol dentro de la firma para impulsar las inversiones en este tipo de activos, que en el último par de años ha sido una de sus áreas de mayor crecimiento.

Dunas ha fichado en la firma de *private equity* Corpfín Capital a Natividad Sierra que a partir de ahora, será la nueva *managing director* y *chief of Investor Relations* de activos alternativos de la firma.

En su nuevo rol, Sierra se encargará de liderar los procesos de captación de fondos para los fondos de activos alternativos de Dunas y de gestionar la relación con sus inversores. Además, formará parte del comité de dirección de la entidad.

La nueva ejecutiva de Du-

Natividad Sierra gestionará la relación con inversores de activos reales

nas cuenta con 30 años de experiencia en el sector financiero, principalmente en *private equity*, y previamente en fusiones y adquisiciones y en banca corporativa. En los últimos años ha desempeñado el cargo de responsable de Relación con Inversores y ESG en Corpfín Capital, donde se encargaba también de la captación de inversiones y de diseñar las estrategias socialmente responsables de la entidad, en la que también ha sido socia y directora de Inversiones.

Productos

Dunas Capital, al igual que otras gestoras españolas, busca potenciar su área de productos alternativos, desde donde asesora varios vehículos de activos reales que invierten a largo plazo en activos de transporte, en proyectos de impacto, energía renovable y en eficiencia energética.

Norbolsa se rebautiza dentro de Kutxabank

María Fuentes, Bilbao

Nuevo paso de Kutxabank antes de lanzar su plan estratégico para el trienio 2025-2027, que pone el foco en la banca privada, la banca de inversión, y la financiación a las empresas y al consumo.

Tras la reciente reorganización de su área de patrimonio, con cambios de unidades de negocio y de directivos que afectan sobre todo a su filial de banca privada Fineco, el banco de BBK, Kutxa y Vital ha decidido rebautizar su sociedad de valores Norbolsa, encargada de la banca de inversión, que pasa a denominarse Kutxabank Investment. Al timón de esta filial —que se mantiene como sociedad de valores, bajo supervisión de la CNMV— seguirá su actual director general, Manu Martín Muñoz.

Durante la primera mitad de 2024, la ya exNorbolsa aumentó casi un 11% su cifra de

negocio, y asesoró 34 emisiones de renta fija. También participó en emisiones a largo plazo de Gobierno vasco, Junta de Andalucía, El Corte Inglés, Redea, Iberdrola y Enagás; en operaciones corporativas, de intermediación y de gestión de carteras; así como en programas de pagos de Eroski, Abertis y Ferrovial, con los que eleva hasta el 30% su cuota de mercado en el Marf.

Hace 7 meses, Kutxabank se convirtió en accionista único de Norbolsa al comprar la participación que aun tenían la catalana Caja de Ingenieros (10%) y Laboral Kutxa (5%). Con esta operación, el banco reafirmó su apuesta por una unidad especializada en servicios financieros, de banca de inversión y de asesoramiento a empresas en los mercados de capitales, según dijo su consejero delegado, Eduardo Ruiz de Gordejuela.

Abante crea un modelo de agentes para gestores y asesores

MANTENDRÁ LA MARCA DUX INVERSORES/ La entidad quiere dar soporte a gestores de fondos y asesores externos para potenciar su crecimiento

Sandra Sánchez, Madrid

Abante da un nuevo paso en su estrategia de crecimiento. Después de superar los 9.000 millones de euros en activos bajo gestión tras acometer varias operaciones corporativas, la firma de asesoramiento amplía su abanico de servicios y suma una nueva línea de negocio, en forma de plataforma para asesores financieros y gestores.

Aprovechando un negocio con el que ya contaba, Dux, que Abante integró formalmente en junio de este año, la entidad presidida por Santiago Satrustegui creará un modelo similar a una estructura de agentes financieros, pero para vincularse con gestores de fondos y asesores financieros.

El objetivo es fundamentalmente dar soporte administrativo y regulatorio a este perfil de profesionales para impulsar sus propios proyectos, tal y como ya hacen algunas entidades en España, como Renta 4 o Creand Wealth Management. Pero Abante también ofrecerá a gestores y asesores con los que se añaden otros servicios que permitan mejorar la distribución de sus productos o fortalecer sus labores de gestión.

"La escala te da ventajas en el entorno actual y creemos que esta plataforma es una alternativa para entidades de tamaño pequeño y mediano que ya existen y quieren mantener la independencia, así como para proyectos nuevos", explicó ayer Satrustegui, que asegura que los asesores o gestores podrán mantener su propia estrategia por su cuenta,



Santiago Satrustegui, presidente de Abante.

Abante aspira a alcanzar los 5.000 millones de euros en tres años en este nuevo negocio

ta, pero "en lugar de colgar de un banco, colgarán de una entidad independiente".

Abante no crea esta nueva línea de negocio de cero. En realidad la ha heredado de Dux Inversiones -que la desarrollaba en paralelo a su agencia de valores y gestora- y ya tiene 500 millones de euros bajo gestión a través de es-

ta fórmula. El objetivo para los próximos tres años es contar con alrededor de 5.000 millones de euros en este negocio de apoyo a gestores y asesores externos.

Abante mantendrá la marca Dux Inversores, y la integrará dentro del paraguas del grupo, para diferenciar este nuevo negocio de su modelo de asesoramiento y gestión habitual.

Con su nueva plataforma, Abante da un giro en su estrategia de crecimiento que hasta ahora había consistido en integrar firmas de asesoramiento o gestoras de activos

dentro de su propia marca. La entidad ha cerrado cuatro adquisiciones (C2 Asesores, 360 CorA, Dux y Welzia), desde la entrada de Mapfre en su capital en 2019 (hoy la aseguradora controla el 20% de Abante).

Duplicar el patrimonio

En los últimos seis años, Abante ha multiplicado por tres su tamaño, hasta llegar los 9.000 millones de euros de activos gestionados (que alcanzan los 13.000 millones sumando el patrimonio asesorado).

El objetivo de cara a los próximos cinco años, de acuerdo con los planes internos que maneja la entidad, es duplicar su volumen de activo actual y alcanzar los 18.000 millones de euros.

Para conseguirlo, Abante, que asegura que su crecimiento será fundamentalmente orgánico, sigue sondeando el mercado en busca de nuevas operaciones corporativas. La firma podría estar valorando adquirir nuevas firmas de un tamaño inferior a las que ya ha integrado, con activos bajo gestión de entre 300 y 500 millones de euros.

Servicios

Abante está especializada en ofrecer servicios patrimoniales a clientes, además de contar con su propia gestora de fondos de inversión, que ha ido ampliando en los últimos años al incorporar nuevos servicios de asesoramiento inmobiliario, asesoramiento corporativo, servicios a *family office* y crear un área de inversiones alternativas.



Christine Lagarde dio la bienvenida ayer en Fráncfort a José Luis Escrivá, recién nombrado gobernador del Banco de España.

Lagarde da la bienvenida a Escrivá al Consejo del BCE

Andrés Stumpf, Fráncfort

José Luis Escrivá, nuevo gobernador del Banco de España, está en Fráncfort y ya ejerce de representante español en el Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo (BCE).

Ayer, justo antes de su primera reunión de política monetaria, el exministro fue recibido por Christine Lagarde, presidenta de la autoridad europea.

La banquera central publicó además a través de su cuenta de X (antes Twitter) un mensaje dando la bienvenida al nuevo miembro del Consejo de Gobierno del BCE.

Escrivá llega justo a tiempo para la cumbre después de que durante casi tres meses la ex subgobernadora Margarita Delgado tuviera que ejercer de gobernadora interina por la vacante en esa posición tras el fin del mandato de Pablo Hernández de Cos en junio.

"Esta mañana he recibido a José Luis Escrivá, nuevo gobernador del Banco de España, en su primera reunión de política monetaria como nuevo miembro del Consejo de Gobierno. ¡Bienvenido! Estoy deseosa de trabajar juntos", expresó Lagarde.

Según diferentes fuentes consultadas, el nuevo gobernador del Banco de España se tomará esta cumbre principalmente como toma de contacto para conocer al resto de miembros del Consejo de Gobierno, entre los que se encuentra el vicepresidente del BCE, Luis de Guindos.

Para ello tuvo especial valor la cena informal que celebraron ayer los banqueros centrales y que es ya una costumbre de las citas monetarias.

En la reunión de hoy, Escri-

Su primera cumbre, en la que se bajarán los tipos, será de toma de contacto para el gobernador

vá cuenta con derecho a voto, aunque desde la autoridad monetaria se destaca que las votaciones -rotatorias para los representantes de los bancos centrales nacionales- son una formalidad que casi nunca se lleva a cabo.

En esta ocasión el guión es claro: el BCE afrontará su segundo recorte de los tipos de interés este año, hasta el 4%. La tasa de depósito, referencia actual para el precio del dinero, se situará en el 3,5%.

Aportar al debate

La valía de Escrivá como miembro del Consejo de Gobierno del BCE se medirá en Fráncfort por su capacidad de aportar al debate monetario y ser un jugador de equipo. Es precisamente eso lo que espera de él Lagarde, que tenía a su predecesor Hernández de Cos en alta estima.

"Su contribución al Consejo de Gobierno siempre ha sido muy importante, muy apreciada y muy respetada. Espero que el Gobierno de España nombre a una persona que contribuya de una manera similar", decía en junio a EXPANSIÓN Lagarde sobre la salida de Hernández de Cos. La banquera central confía ahora en que Escrivá sabrá llenar ese hueco.

El español ya conoce como funciona la autoridad monetaria de primera mano, pues trabajó en el BCE entre 1999 y 2004 como Jefe de la División de Política Monetaria, algo que le ayudará a coger ritmo pronto.

ERSM compra dos corredurías

E. del Pozo, Madrid

La correduría de seguros ERSM se ha aliado con Iveco y ha adquirido dos brokers de seguros en España con el foco puesto en la movilidad, dentro de su plan de expansión en España.

ERSM está participada en un 40% por la sueca Söderberg, que tiene como accionistas a las firmas de capital riesgo KKR y TA Associates. El 60% restante está contro-

lado principalmente por dos familias.

ERSM e Iveco han llegado a un acuerdo para la comercialización de Flexcover, primer programa de seguros para vehículos comerciales y particulares de la marca italiana, según informa la correduría. Serán distribuidos a través de la red oficial de concesionarios Iveco.

En paralelo, ERSM ha sellado un acuerdo con la corre-

dura Pruassa, especializada en el sector profesional de la automoción para constituir la correduría IAG-ERSM, dedicada a seguros profesionales para el sector automoción: intermediación de seguros para concesionarios y talleres. Cada uno de los socios tendrá el 50% de la *joint venture*, que "nace de los años de experiencia y conocimiento de IAG y ERSM en el ámbito de seguros patrimoniales y pro-

ductos aseguradores específicos para el sector", apunta la entidad.

Al mismo tiempo, ERSM ha anunciado su entrada en la correduría De Mediación y Gestión (DMG) con el 49% de las acciones. DMG está vinculada a diferentes grupos de concesionarios en Madrid, de las marcas Mercedes y Aston Martin. Con ello, ERSM amplía su presencia en el mercado madrileño.

LA SESIÓN DE AYER

Inditex brilla e impulsa el Ibex

EL ÍNDICE SUMA UN 0,67%, HASTA 11.278,9 PUNTOS/ Las acciones de la cadena textil subieron un 4,54% y aportan más de 76 puntos al avance del selectivo español. Los inversores de Wall Street dudan ante el repunte del PC subyacente en agosto en EEUU.

Susana Pérez, Madrid

Inditex actuó ayer como el gran aliado para el Ibex tras publicar que su cifra de negocio se incrementó un 7,2% en su primer semestre fiscal y que su beneficio se elevó hasta una cifra récord de 2.768 millones (ver pag. 3y4). Su revalorización del 4,54%, hasta 48,38 euros, aportó 76,45 puntos al avance del 0,67% del selectivo español. Los siguientes apoyos fueron de menor calado: Aena aportó 6,77 puntos y Grifols, 4,81 puntos.

La empresa de hemoderivados fue el valor más alcista de la jornada. Mejoró su marcador un 6,29%, hasta 9,80 euros. La compañía ha ampliado la demanda que presentó el pasado enero contra Gotham City Research y el director y fundador del fondo bajista, Daniel Yu, entre otros implicados, ante el Tribunal del Distrito Sur de Nueva York. Las acciones clase B (sin derechos políticos) repuntaron un 7,6%, hasta 8,14 euros.

Otros valores destacados. El podio del Ibex se completó con Solaria, que ascendió del 2,9%. El sector de renovables, gran consumidor de capital, es uno de los claros beneficiados por las expectativas de nuevos recortes de los tipos de interés. Acciona Energía sumó un 0,46%. El mercado da por hecho que el segundo movimiento del ciclo bajista iniciado por el BCE el pasado 6 de junio llegará hoy. Los analistas y los inversores están expectantes ante la posibilidad de que la presidenta del banco central de la zona euro, Christine Lagarde, dé alguna pista sobre los siguientes pasos.

Bankinter y Unicaja fueron los dos únicos bancos españoles que acabaron al alza (subieron un 0,38% y un 0,17%), en un día que prometió mucho más para el sector al calor de los movimientos corporativos en Europa. Commerzbank estaría dispuesto a negociar una posible integración con Credit Suisse después de esta se haya hecho con un 9% del capital del banco alemán y anunciara que está sentando las bases para aumentar su participación. Las acciones de Commerzbank se dispararon un 16,55% y las de Unicredit, sumaron un 0,22%.

Iberdrola subió un 0,15%, hasta 13,36 euros, récord (ajustado por dividendos y otras operaciones), y eleva sus ganancias en lo que va de 2024 hasta el 12,55%.

La peor parte fue para **Fluidra**, **Rovi** y **Merlin Properties** que se dejaron entre el 2,2% y el 1,47%. El volumen de negociación en renta

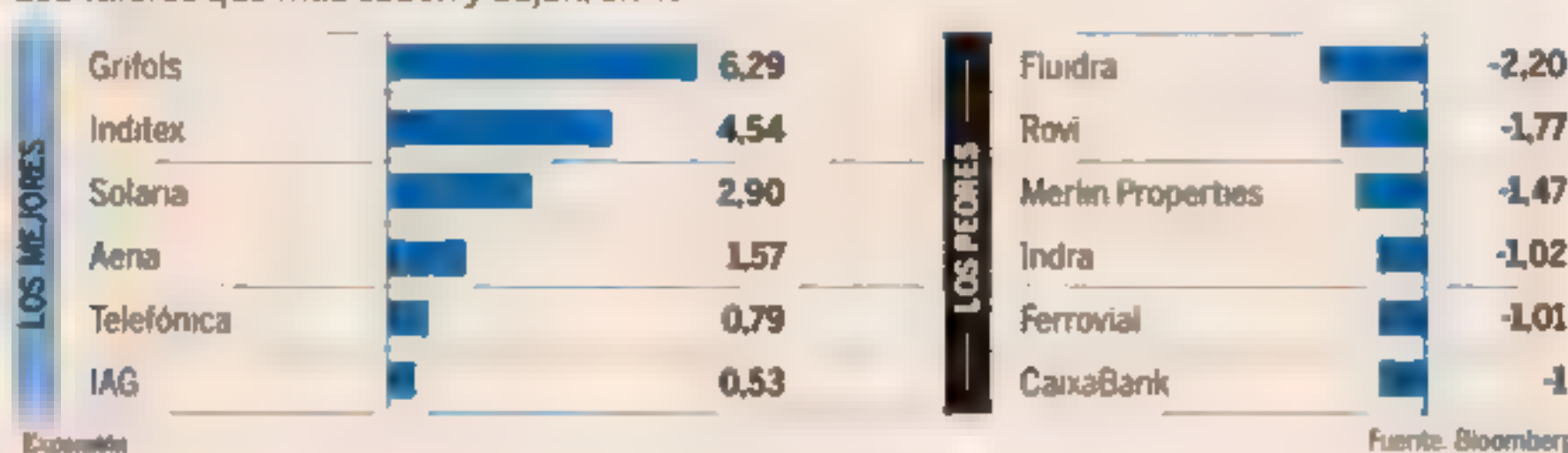
PASO ADELANTE



Expansión

LOS PROTAGONISTAS DEL DÍA

Los valores que más suben y bajan, en %



Expansión

La carrera por la Casa Blanca eleva la volatilidad del bitcoin

La volatilidad se disparó ayer en el bitcoin. Llegó a caer un 3,55%, hasta 55.554 dólares, menos de dos horas después de la apertura de Wall Street, para volver a terreno positivo después y quedarse plano después. Los operadores relacionaron su debilitamiento con la subida en las apuestas de

Kamala Harris en las elecciones presidenciales de EEUU tras el debate con Donald Trump de la noche anterior y el apoyo de Taylor Swift a la candidata del Partido Demócrata. El expresidente estadounidense se ha posicionado como un candidato pro-bitcoin, cuyo regreso podría marcar una

victoria para la industria que ha acusado a la actual administración de extralimitación regulatoria. Trump dijo en una conferencia en julio que, de ser elegido, el Gobierno mantendría el bitcoin como reserva de valor, informa Reuters. Harris aun no ha detallado su posición.

variable española ascendió a 844 millones de euros.

Europa y Wall Street. El resto de principales índices europeos osciló entre la caída del 0,12% del Ftse Mib de Milán y la idéntica subida del 0,35% del Dax Xetra de Frankfurt y el Euro Stoxx 50.

Entre los grandes valores de la zona euro destacaron, además de Inditex, **ASML** (+3,81%) y **BMW** (+3,04%).

La volatilidad fue la nota domi-

nante en la primera mitad de la sesión en Wall Street después de la publicación de los esperados datos de IPC. El dato general se redujo del 2,9% al 2,5% interanual, en línea con lo esperado, y el subyacente se mantuvo en el 3,2%, pero repuntó en agosto un 0,3% frente a una previsión del 0,2%. El mercado interpreta que estas cifras pueden disuadir a la Fed de recortar los tipos en 50 puntos básicos la próxima semana. Los operadores ven un 85% de posibilidades de

una rebaja de 25 puntos básicos.

El cierre fue alcista. El Nasdaq Composite subió un 2,17%, hasta 17.395 puntos. El Dow Jones sumó un 0,31%, para cerrar en 40.861 puntos. El S&P 500 se anotó un 1,07%, hasta 5.554 puntos.



COTIZACIONES

	Cierre		Variación (%)	
			En el día	En el año
Ibex 35	11.278,90	↑	0,67	11,65
Euro Stoxx 50	4.763,58	↑	0,35	5,35
Dow Jones	40.861,71	↑	0,31	8,42
Nikkei 225	35.619,77	↓	-1,49	6,44
Brent	70,56	↑	1,32	-8,46
	Cierre		Variación diaria	
Euro/Dólar	1,1043	↑	0,11%	
Euro/Yen	156,6	↓	-0,77%	
Bono español	2,943%	↓	-0,02pb	
Prima de Riesgo	82,54pb	↓	-0,37pb	

DE UN VISTAZO

Cotización en euros		Variación (%)		
Título	Última cotización	Ayer	2023	2024
Acciona	125,400	-0,08	-22,45	-5,93
Acciona Ener	21,920	0,46	22,30	21,94
Arcelor	8,925	-0,56	15,29	16,24
AC	40,420	0,15	50,12	0,15
Aena	188,000	1,17	7,90	14,10
Arcelor	62,260	0,41	7,14	4,14
Arcelor	19,695	0,13	4,37	6,26
B. Sabadell	1,800	-0,33	26,36	61,73
B. Santander	4,246	-0,01	34,86	12,34
Bankinter	7,950	0,38	7,53	37,16
Bbva	8,894	-0,31	46,01	8,12
CaixaBank	5,334	1,00	1,47	43,16
Cellex Telecom	36,120	0,50	15,33	1,29
Colonial	6,150	0,08	8,99	-6,11
Enagás	13,970	-0,36	1,67	-8,48
Endesa	19,675	-0,08	4,68	6,58
Ferrovial Se	37,420	1,01	34,94	13,33
Fluidra	21,360	2,20	29,82	13,32
Grifols	9,808	6,29	43,50	36,54
IAG	2,290	0,53	28,08	28,58
Iberdrola	13,360	0,15	8,60	12,55
Inditex	48,380	4,54	58,67	22,70
Indra	16,500	1,02	31,46	17,86
Logista	27,700	0,07	3,73	13,15
M. P. P.	2,240	-0,18	7,35	15,29
Merlin Properties	11,360	-1,47	14,64	12,92
Naturgy	23,000	0,26	11,07	14,81
Puig Brands B	20,000	-0,99	--	--
Redea	17,440	-0,74	-8,30	16,97
Repsol	11,625	0,09	-9,43	13,57
Rovi	75,100	1,77	66,94	24,75
Sacyr	3,110	0,26	20,23	-0,51
Solaria	11,710	2,90	8,70	37,08
Telefónica	4,211	0,79	4,40	19,16
Unicaja Banco	1,149	0,17	-13,68	29,10

EURO

Evolución del euro, en dólares

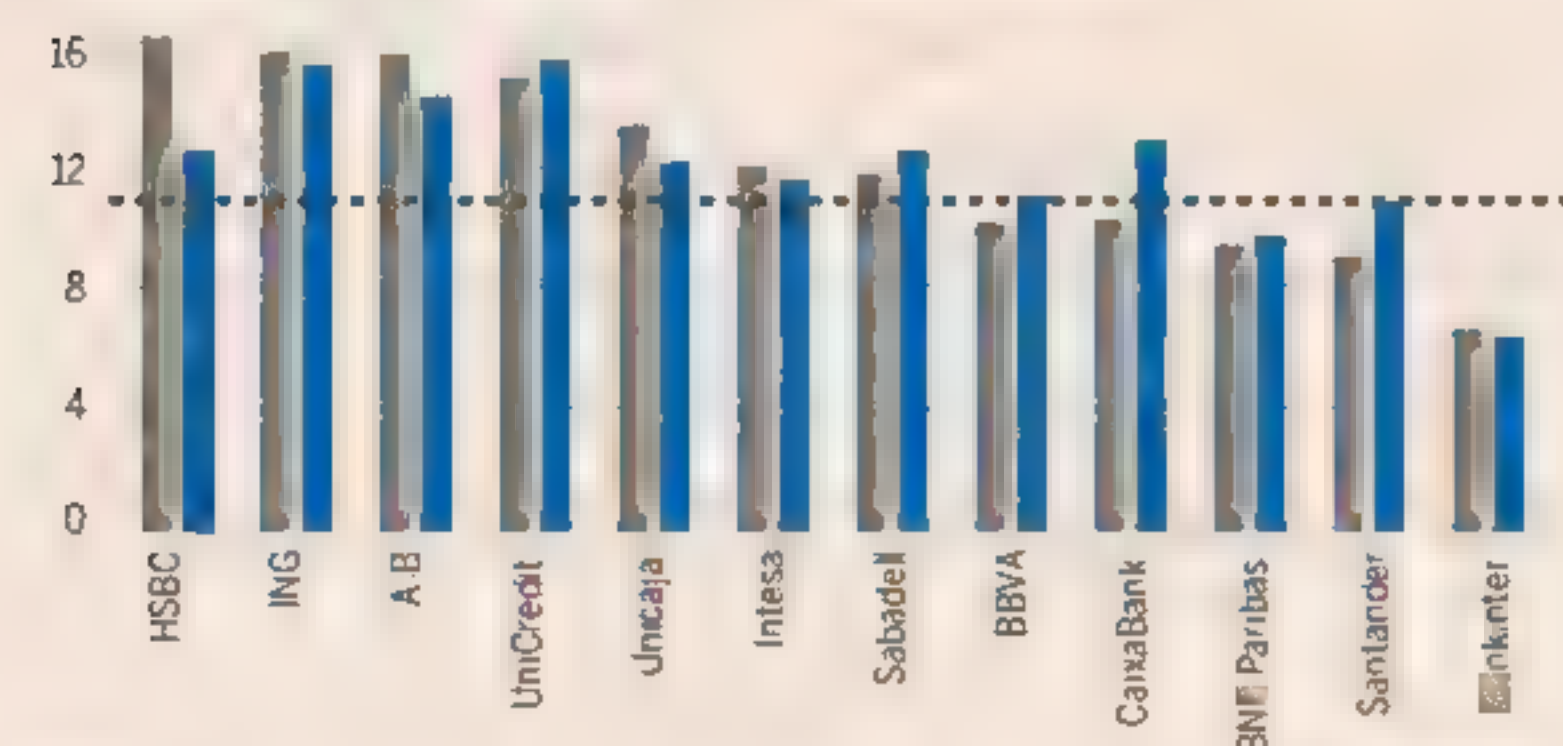


Expansión

PREVISIONES PARA LOS BANCOS

Rentabilidad total para el accionista (dividendos y recompra de acciones), en %

■ 2024 estimado ■ 2025 estimado Media 2024/2025



Expansión

Fuente: Berenberg

CaixaBank y Santander, entre los bancos favoritos

EUROPA/ El sector ofrece un retorno del 11% con dividendos y recompras, según Berenberg y destaca su atractivo.

C. Rosique, Madrid

Es buen momento para invertir en bancos europeos. La valoración a la que cotizan sigue siendo demasiado baja, teniendo en cuenta la atractiva rentabilidad que ofrecen, según los analistas de Berenberg. Crean que los tipos más bajos a corto plazo pueden favorecer el crecimiento de los préstamos e ingresos del sector por el aumento del apetito por el riesgo y estos vientos de cola podrían compensar en gran medida el aumento de los costes y las provisiones para insolvencias de los bancos.

Berenberg destaca entre sus favoritos a seis bancos europeos: CaixaBank, BNP Paribas, ING Groep, UniCredit, AIB y Bank of Ireland. Considera que tienen un escudo de rentabilidad sostenible porque la mejora de las perspectivas de beneficios de los bancos de la eurozona y la solidez de los balances respaldan una elevada remuneración al accionista vía dividendos y recompra de acciones. Ofrecen un potencial de subida de entre el 15% y el 30%.

Las expectativas de consenso implican una rentabilidad anual por dividendo cercana al 7% (sobre la base de reparto del 55% del beneficio, de media), a lo que hay que sumar la recompra de acciones. "Esto equivale a una rentabilidad total anual del 11%. La rentabilidad por dividen-

El precio al que cotizan los bancos es "demasiado bajo" teniendo en cuenta su rentabilidad

do de los bancos de la zona euro es una de las más elevadas de su historia y dobla la rentabilidad ofrecida por el mercado en general", comenta el informe. Por eso, Berenberg espera que la remuneración al inversor sea sostenible.

Selección

Berenberg aconseja un enfoque selectivo y equilibrado en el sector. "Favorecemos los bancos que combinen rentabilidades elevadas y sostenibles, capacidad de crecimiento, distribuciones de capital importantes y valoración poco exigente", afirma.

"El sencillo modelo de negocio de CaixaBank, junto con su posición de liderazgo en el mercado español, puede traducirse en una alta rentabilidad sostenible. Sus ingresos están más diversificados que los de sus homologos nacionales; las comisiones y los ingresos por seguros representan el 40% de sus ingresos, frente al 25% de los procedentes de comisiones. Al haber reducido su sensibilidad a los tipos de interés, su rentabilidad puede mantenerse en

el 14%-15% en los últimos años, incluso si se mantiene a perpetuidad el actual impuesto sobre beneficios extraordinarios", afirma Berenberg.

Añade que la calidad de los activos del banco es sólida, con unas reservas para insolvencias conservadoras, mientras que la solvencia sigue siendo sólida.

Por su parte, Bestinvest Securities ha emitido un informe del sector bancario esta semana en el que también es positivo con CaixaBank por el mayor peso de otras fuentes de ingresos (principalmente Seguros) y ante su nuevo plan estratégico que presentara en noviembre.

Aunque, para Bestinvest Securities, Santander es el favorito y le otorga un potencial de subida del 30%. No obstante es de los bancos con menor rentabilidad por dividendo, cerca del 5% (ver gráfico adjunto).

Bestinvest explica que su diversificación geográfica le hace menos sensible en sus resultados a los tipos de interés europeos.

El consenso de analistas fija el precio objetivo de Santander en 5,61 euros, de media, un 31% por encima de su cotización, el mayor potencial del sector.

CaixaBank podría escalar un 18%, hasta los 6,32 euros, según el consenso de analistas.

Robeco espera rentabilidades del 6,5% en las bolsas en los próximos cinco años

Sandra Sánchez, Madrid

Las bajadas de tipos de interés de los grandes bancos centrales y el impacto que el desarrollo de la inteligencia artificial (IA) pueda tener en los mercados marcan, sin duda, las decisiones de inversión a más corto plazo. Sin embargo, las perspectivas de inflación y el crecimiento de las principales economías de todo el mundo definirán principalmente el panorama al que se enfrentarán los inversores hasta 2029.

Robeco anticipa un crecimiento económico moderado y constante de aquí a cinco años, impulsado por los avances en IA, y una inflación media en el entorno del 2,5%, lo que podría llevar a los bancos centrales a infravalorar unos tipos de interés más elevados.

En este contexto, ¿cómo responderán los mercados y cuáles serán los activos más rentables para incorporar a las carteras? La gestora neerlandesa cree que las bolsas de mercados desarrollados, como la estadounidense o la europea, ofrecerán una rentabilidad media del 6,5% de cara a los próximos cinco años, para una inversión en euros.

Así lo asegura Robeco en la decimocuarta edición de su informe anual *Expected Returns (2025-2029)*, que ofrece una guía de lo que los inversores pueden esperar de las principales clases de activos durante los próximos cinco años, según sus propias previsiones.

El ganador del mercado

Sin embargo, según la gestora de fondos, el claro ganador de cara a los próximos cinco años será la renta variable de países emergentes. Los expertos de la firma de inversión esperan que las Bolsas de economías en vías de desarrollo ofrezcan hasta 2029 una rentabilidad anualizada del 7,25%, en euros. También la deuda de mercados emergentes será, para Robeco, la opción más atractiva dentro del mercado de renta fija. Sus previsiones apuntan a que este tipo de activos experimente una revalorización del 6% cada año durante los próximos cinco ejercicios.

Entre 2025 y 2029, "esperamos una subida de los tipos sin riesgo, lo que reducirá las primas de riesgo en la mayoría de las clases de activos, dice la gestora en su informe,

INVERSIÓN A CINCO AÑOS

Perspectivas de rentabilidad 2025-2029. En porcentaje

RENTA FIJA		
Deuda emergente	<div></div>	6
Corporativos 'high yield'	<div></div>	5,50
Corporativos IG*	<div></div>	5,25
Desarrollados	<div></div>	4
Efectivo nacional	<div></div>	3,50
Bonos nacionales	<div></div>	2,25
RENTA VARIABLE		
Emergentes	<div></div>	7,25
Desarrollados	<div></div>	6,50
Mercado inmobiliario	<div></div>	5,50
Materias primas	<div></div>	4,75
*Investment Grade		
Expansión Fuente: Robeco		

Según Robeco, el activo más rentable hasta 2029 serán las Bolsas de mercados emergentes

La gestora prevé retornos inferiores a la media de los últimos años para inversiones en euros

que prevé que "la rentabilidad de los activos en euros sea inferior a la media a largo plazo, salvo en el caso de la deuda de los mercados emergentes, la deuda *investment grade* y las materias primas", que podrían revalorizarse alrededor de un 5,25% y un 4,75% durante este periodo.

En cuanto a otros tipos de activos, Robeco cree que los bonos *high yield* puedan ofrecer un 5,5% de retorno anualizado, mientras que en Bolsa, el sector inmobiliario también obtendría una rentabilidad media del 5,5% anual.

Escenarios

La firma de inversiones europea contempla otros dos posibles escenarios, uno alcista y otro bajista.

En el escenario más pesimista, Robeco cree que la inflación y la inestabilidad podrían perjudicar la rentabilidad de los activos, particularmente a las inversiones de mayor riesgo, como las Bolsas. Aunque en este escenario, las materias primas sería el claro ganador, pues "podrían verse beneficiadas con una rentabilidad potencial del 8,0%".

Por otra parte, las previsiones más positivas de Robeco pasan por la productividad impulsada por una adopción rápida de la inteligencia artificial, que "podría generar rentabilidades por encima de la media en deuda de mercados emergentes y materias primas, con un buen rendimiento también en otros sectores", explican los expertos.

El récord histórico de Logista en Bolsa atrae a los bajistas

PRIMERA APARICIÓN/ El hedge Marshall Wace firma una posición corta sobre el 0,5% del capital, la primera significativa en el historial bursátil de la compañía.

ELUtrera, Madrid

Por primera vez en su ya extenso historial bursátil, Logista ha recibido una posición corta significativa por parte de un inversor bajista. El británico Marshall Wace, uno de los hedge fund más activos en el Ibex 35, ha afluado el 0,5% de capital. Un paquete valorado a precio de mercado en 18,4 millones de euros.

La apuesta por una caída de la cotización se produce en un momento de impasse del valor en Bolsa. El grupo marcó máximos históricos el pasado 4 de septiembre en los 27,90 euros por acción, pero desde hace nueve sesiones, el valor se mueve en un rango muy estrecho, entre los 27,60 euros y el máximo histórico. En este periodo, siempre, ha chocado con la resistencia de los 28 euros, que de momento se está mostrando como un muro infranqueable.

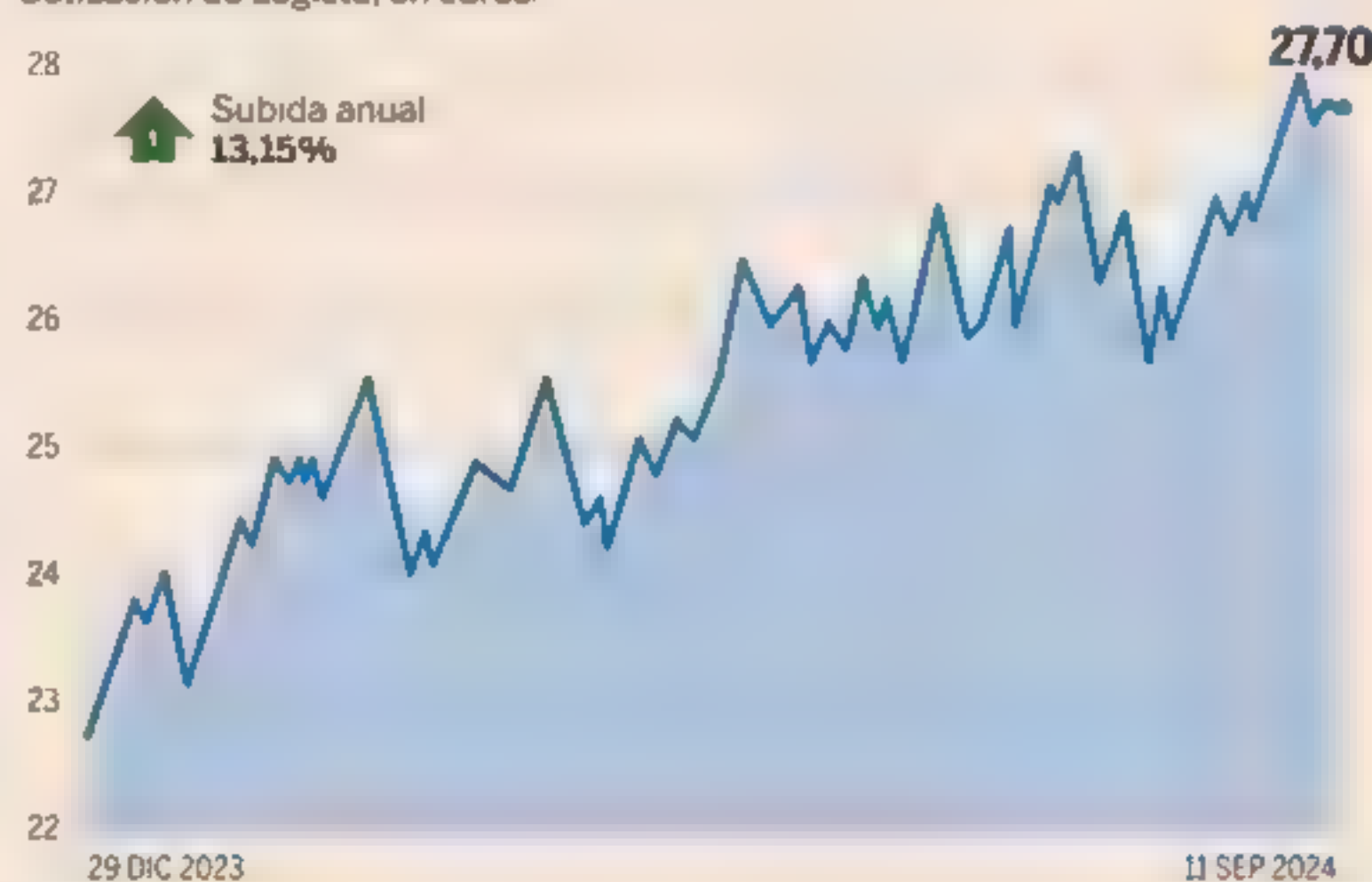
Cada vez que el valor ha intentado su ruptura han reaparecido las reacciones de beneficios. Ayer, el valor cerró completamente plano y repitió en 27,70 euros.

Logista está en pleno proceso de consolidación de las fuertes ganancias del 13,15% acumuladas en Bolsa durante el año, que no hacen sino dar continuidad a las de los tres años anteriores: casi el 10% en 2023, el 44% en 2022 y el 18% en 2021.

A pesar de esta subida continúa en los cuatro últimos ejercicios, Logista conserva una de las mejores recomendaciones del mercado español, con un 92% de consejos

TRAYECTORIA EN BOLSA

Cotización de Logista, en euros



Expansión

Fuente: Bloomberg

de compra y ninguno de venta. En consenso de los analistas establece un precio objetivo de 31,20 euros por acción, lo que supone un potencial alcista del 12% desde los actuales niveles.

Once de las trece firmas que siguen el valor ven la cotización por encima de los 30 euros. El más agresivo en su predicción es JB Capital, que cree que Logista podría alcanzar los 35 euros, con un recorrido del 26% desde los actuales niveles.

La entrada en escena de Marshall Wace se produce en un escenario de máximo respaldo por parte de los analistas y después de unos resacaos de los nuevos primeros

El 92% de las firmas que sigue el valor recomienda comprar con un precio objetivo de 31,2 euros

meses de su ejercicio fiscal (entre octubre de 2023 y junio de 2024) que cumplieron con las previsiones. El grupo ganó 237 millones de euros, un 22,4% más, con crecimientos de ingresos en todas las geografías en las que opera.

Dividendo

Además, los analistas consultados destacan la fortaleza del dividendo de Logista, que presenta una rentabilidad es-

perada del 7,39% para este año que, según las estimaciones de los analistas, se mantendrá prácticamente invariable el año que viene.

El porcentaje es muy superior al de grandes competidores estadounidenses y europeos como UPS o Deutsche Post, que se sitúa alrededor del 5% en ambos casos, o la rentabilidad de alrededor del 2% de FedEx.

Logista, que obtiene una gran parte de los ingresos del negocio de la distribución de tabaco y productos relacionados, repartió el pasado 29 de agosto un dividendo a cuenta de 0,56 euros por acción con cargo a los resultados del año en curso.



María Dolores Dancausa, consejera de Puig

Dancausa compra acciones de Puig en plena caída en Bolsa

ELUtrera, Madrid

El desplome de la acción de Puig en Bolsa ha provocado la reacción de algunos de los miembros de la dirección del grupo, que el martes 10 de septiembre compraron títulos del grupo de fragancias y moda en su momento más bajo desde que empezó a cotizar el pasado 3 de mayo.

El movimiento más relevante lo ha protagonizado la consejera de Puig y presidenta no ejecutiva de Bankinter, María Dolores Dancausa, que ha adquirido 11.950 acciones a un precio de 20,85 euros cada una.

Dancausa ha desembolsado 249.157 euros.

Dancausa, que el pasado mes de marzo cedió su cargo de CEO de Bankinter a Gloria Ortiz, se incorporó al consejo de Puig en abril, semanas antes de que la compañía catalana saliera a Bolsa.

También ha comprado acciones el secretario de la comisión de nombramientos y retribuciones de Puig, Álvaro Sanz de Olveda. En este caso, se trata de un pequeño paquete de 1.000 acciones a un precio de 20,92 euros.

Corrección

Puig marcó ayer mínimos desde su debut en Bolsa en los 20 euros por acción. Desde el estreno, la acción pierde alrededor de un 18%.

La fuerte corrección ha llegado de la mano de la publicación, la semana pasada, de unos resultados que se quedaron por debajo de las expectativas del mercado y que han provocado una catarata de rebajas de valoración por parte de los analistas.

El grupo de productos de belleza Puig, propietario de

La corrección deja la cotización con un potencial alcista de cerca del 40%

marcas como Carolina Herrera, Rabanne, Charlotte Tilbury o Jean Paul Gaultier, registró un beneficio neto de 154 millones de euros en el primer semestre del ejercicio, un 26% por debajo del mismo periodo de 2023, mientras que sus ventas crecieron un 9,6%, hasta 2.171 millones de euros (un 8,5% más a perímetro constante, es decir, sin incluir adquisiciones).

Rebajas

Tras las cuentas, Goldman Sachs ha rebajado el precio objetivo de 30 a 28 euros; Santander de 30,50 a 29,30 euros; Oddo de 28,50 a 26,10; Alantira de 26,24 a 25,05 y Exane BNP Paribas de 28 a 23 euros.

Tras este fuerte ajuste de las valoraciones, el precio objetivo medio del consenso que reúne Bloomberg se sitúa en los 27,64 euros, lo que supone un potencial alcista de cerca del 40%. El valor presenta el mayor recorrido teórico al alza desde que empezó a cotizar a 24,5 euros por acción.

Entre los riesgos a la baja, los analistas ponen en el foco la posible desaceleración en el negocio de fragancias, ya que esta categoría ha sido históricamente más sensible a la macroeconomía. Además, este es un negocio con cada vez más competencia.

La expansión en Asia prevista por la compañía le puede garantizar su crecimiento, pero podría limitar la expansión de márgenes.

DE COMPRAS POR EL MUNDO

Por Joaquín Tamames

Woodward y la eficiencia energética

Fundada en 1870, la estadounidense Woodward fabrica soluciones de control para sistemas de energía de fluidos, de combustión, de energía eléctrica y de movimiento, para los mercados aeroespacial, comercial y de defensa e industrial. Su oferta está dirigida a optimizar la eficiencia, las emisiones y el funcionamiento de equipos de energía. La compañía opera dos

divisiones: aeroespacial (62% de los ingresos, con un margen operativo esperado del 18,5% este año fiscal) e industrial (38% restante y margen del 13,5%).

Los mayores clientes de la primera son GE Aerospace, Weichai Westport, RTX, Boeing y Airbus, y de la segunda Caterpillar, Rolls-Royce, Wartsila y GE Vernova. El grado de concentración es

elevado: los cinco mayores clientes copan el 41% de las ventas.

Woodward, que tiene 9.000 empleados, en el año fiscal a 29 de abril anticipa ingresos de 3.300 millones de dólares (+13%) y cash flow libre ajustado de 325 millones, con crecimientos basados en una demanda muy fuerte en aeroespacial, tanto por nuevos equipos como por un

mercado posventa muy fuerte que se espera aumente en los próximos años. El segmento industrial también es fuerte, en especial en los sectores de petróleo, gas y generación de energía, y la perspectiva es positiva.

La cotización ha subido un 25% en los últimos doce meses haciendo máximo histórico en julio y capitaliza 9.750 millones de dólares en Bolsa.

FT

LEX COLUMN

FINANCIAL
TIMES

Warren Buffett.

Buffett no alarma a Bank of America

Mientras se intensifica el miedo a una recesión de la economía estadounidense, la reducción por parte de Berkshire Hathaway de su inversión en Bank of America podría interpretarse como una disminución de la confianza en las perspectivas para el segundo mayor banco de EE.UU. y por extensión en el sector bancario en general.

Desde mediados de julio Berkshire, el conglomerado de Warren Buffett, ha vendido casi 7.000 millones de dólares (6.350 millones de euros) en acciones de BofA a través de una serie de operaciones, según muestran documentos de la SEC. Estas ventas reducen la participación del conglomerado en el gigante bancario del 13,1% al 11,1%.

Las recientes ventas bastaron para asustar a los inversores. Las acciones de BofA han caído un 13%, a unos 38,50 dólares, desde el 17 de julio, el día que Berkshire empezó a vender el valor.

Los inversores no tienen porque entrar en pánico. Las acciones de BofA han disfrutado de una racha muy buena, con una ganancia del 70% entre octubre de 2023 y julio. Es normal recoger beneficios, sobre todo ante la perspectiva de que aumenten los impuestos sobre las ganancias de capital. Berkshire sigue siendo el mayor accionista de BofA. En el resto del sector, posee una participación de toda la vida del 21% en American Express, y más recientemente acumuló una participación del 2,9% en Citigroup.

La perspectiva de una bajada de los tipos de interés tampoco abre escenarios solo pesimistas. El beneficio de los tipos más altos ha quedado

atrás para la mayoría de los bancos, los costes de financiación han aumentado al competir por los depósitos. La bajada de los tipos reduce el margen de interés, pero también podría aliviar parte de esa presión en el coste de financiación. Sin embargo, algunos bancos deberían disfrutar de otro beneficio. Una parte del negocio de BofA que puede sacar provecho de la rebaja de los tipos de interés es su enorme cartera de bonos. Su cartera de deuda, de 882.000 millones de dólares, acumulada durante la pandemia mediante la inversión del excedente de depósitos, contabilizaba pérdidas no realizadas de unos 114.000 millones a finales de junio. Se trata de pérdidas sobre el papel, que BofA no tiene por qué llegar a sufrir si mantiene la deuda hasta su vencimiento o si los tipos de interés empiezan a bajar de nuevo.

Los tipos de interés más bajos reducirán estas pérdidas no realizadas. Alrededor de 10.000 millones de dólares de los valores mantenidos hasta el vencimiento de la cartera vencen cada trimestre. Esto permite a BofA reinvertir el dinero a tipos mucho más altos. Sumemos otros 10.000 millones de dólares por trimestre de vencimientos de préstamos a tipo fijo para hipotecas y la compra de automóviles. BofA espera que estos factores aporten 300 millones de dólares a su margen de interés en el cuarto trimestre.

Las ganancias de la reinversión de los bonos y préstamos amortizados deberían proteger en cierta medida las acciones de BofA en los próximos trimestres, con independencia de lo que Buffett haga con el resto de su participación.

Lecciones de la burbuja puntocom para los '7 Magníficos'

EL FOCO DEL DÍA

Por Roberto Casado

La estrella de los 7 Magníficos de la Bolsa parece algo apagada. El valor de las compañías englobadas en ese grupo de gigantes del S&P 500 todavía no se ha recuperado de los vaivenes de agosto, y de hecho ahora hay debate sobre si alguno de los componentes de ese grupo (Tesla) debería ser sustituido por otras firmas más puramente tecnológicas, como Broadcom, para recuperar el interés de los inversores por ese club.

La realidad es que ninguna de las siete firmas se ha librado de la última corrección, con todas ellas por debajo de sus niveles de principios del verano. Nvidia, quizá el principal exponente del boom de valoración vivido por los 7 Magníficos ante las expectativas de la inteligencia artificial, llegó a rondar los 135 dólares de cotización en junio. Ahora está en 110 dólares. Microsoft cotiza a 415 dólares, lejos de los 467 dólares de julio. Alphabet ha caído en los últimos dos meses de 192 a 151 dólares. Meta, de 540 a 506 dólares. Amazon, de 200 a 178 dólares. Apple es la mejor parada de esta cesta, ya que sus acciones valen 220 dólares, no muy lejos de los 235 dólares de julio. La citada Tesla se ha depreciado de los 263 a los 223 dólares por título.

Algunos analistas conside-

Bank of America cree que el Nasdaq puede caer otro 5% antes de vivir una recuperación

Oracle o Cisco sufrieron correcciones en los noventa dentro de una senda alcista

ran que estos grupos tecnológicos no van a recuperar esas valoraciones previas, por dos motivos. El primero es que resulta difícil justificar los múltiplos a los que cotizaban hace dos meses, cuando todavía esta pendiente de demostrar el impacto real que las nuevas aplicaciones de la inteligencia artificial (IA) pueden tener en el crecimiento de los beneficios.

Y en segundo lugar, se trata de empresas de un sector visto como cíclico y el miedo a una ralentización de la economía estadounidense y global les perjudica, con los inversores moviendo dinero a industrias más defensivas. Ni siquiera ahora es posible atenuar las previstas bajadas de tipos de interés, al tratarse de grupos con liquidez que reciben elevados intereses por su tesorería.

Pero hay otra opinión en el mercado, de expertos que



Cisco llegó a valer 569.000 millones de dólares en el año 2000.

ven la última corrección como un bache lógico dentro de una progresión alcista que continuará a medio plazo.

Analistas de Bank of America, por ejemplo, han comparado la reciente caída de cotizaciones del Nasdaq y de los 7 Magníficos con las que sufrieron ese mismo índice tecnológico y los siete principales valores durante la burbuja puntocom (Microsoft, Oracle, Cisco, IBM, Intel, Nokia y Nortel).

Su conclusión es que entre 1997 y 1999 el Nasdaq sufrió numerosos retrocesos puntuales por encima del 10%, y sin embargo registró un avance del 350% en ese período. Lo mismo sucede con

los valores individuales. Oracle y Cisco sufrieron caídas súbitas del 15% en 1998, dos años antes del pico de la euforia tecnológica, de las que se recuperaron rápidamente.

Con esos precedentes, Bank of America ve posible que los actuales líderes tecnológicos caigan otro 5% en Bolsa a corto plazo. "Pero pueden tener recorrido al alza a medio y largo plazo, usando la burbuja como una comparación útil con el mercado actual, enfocado en la IA". Pero siguiendo con ese símil, acertar a salirse en el momento previo al pinchazo definitivo será clave para evitar una debacle.

Goldman incluye a Glencore entre las apuestas de inversión ESG

Expansión. Madrid. Goldman Sachs usa un filtro ESG que recomienda a los inversores que compren el gigante del carbón Glencore según Bloomberg.

El filtro está diseñado para seleccionar acciones en función de la atención que las empresas prestan al reciclaje, la gestión de residuos y la reutilización de materiales y productos. Cuanto mejor lo hagan, mejor puntúan. Con este enfoque Goldman ha demostrado que la cartera mejora la rentabilidad. Glencore logró

pasar el corte, a pesar de ser el transportista de carbón más grande del mundo, porque es una de las empresas que más recicla del planeta. De modo que aunque está en la lista negra de inversores, incluido el fondo soberano de Noruega, por su negocio del carbón empieza a hacerse hueco como apuesta interesante en inversiones con criterios ESG.

Entre 2021 y finales del pasado julio, esta cartera ESG que propone el filtro de Goldman superó al índice MSCI ACWI en un 16%.

Aunque no cumple los criterios ambientales, tiene buena puntuación como recicladora

Los inversores deberían ver la lista de Goldman como un punto de partida para seleccionar inversiones, según los expertos del banco americano. La economía circular es un área que gana puestos en la teoría de la inversión sostenible. El principio es

que hay una oferta limitada de recursos naturales del planeta y una capacidad limitada para absorber residuos, y que empresas que no reciclan ni reutilizan se quedarán con un modelo de negocio insostenible, lo que las convierte en una mala inversión.

Como tema de inversión, la economía circular todavía "no ha captado los mismos niveles de atención" que los relacionados con el clima, según Morningstar, lo que también afecta a los fondos.

ECONOMÍA / POLÍTICA

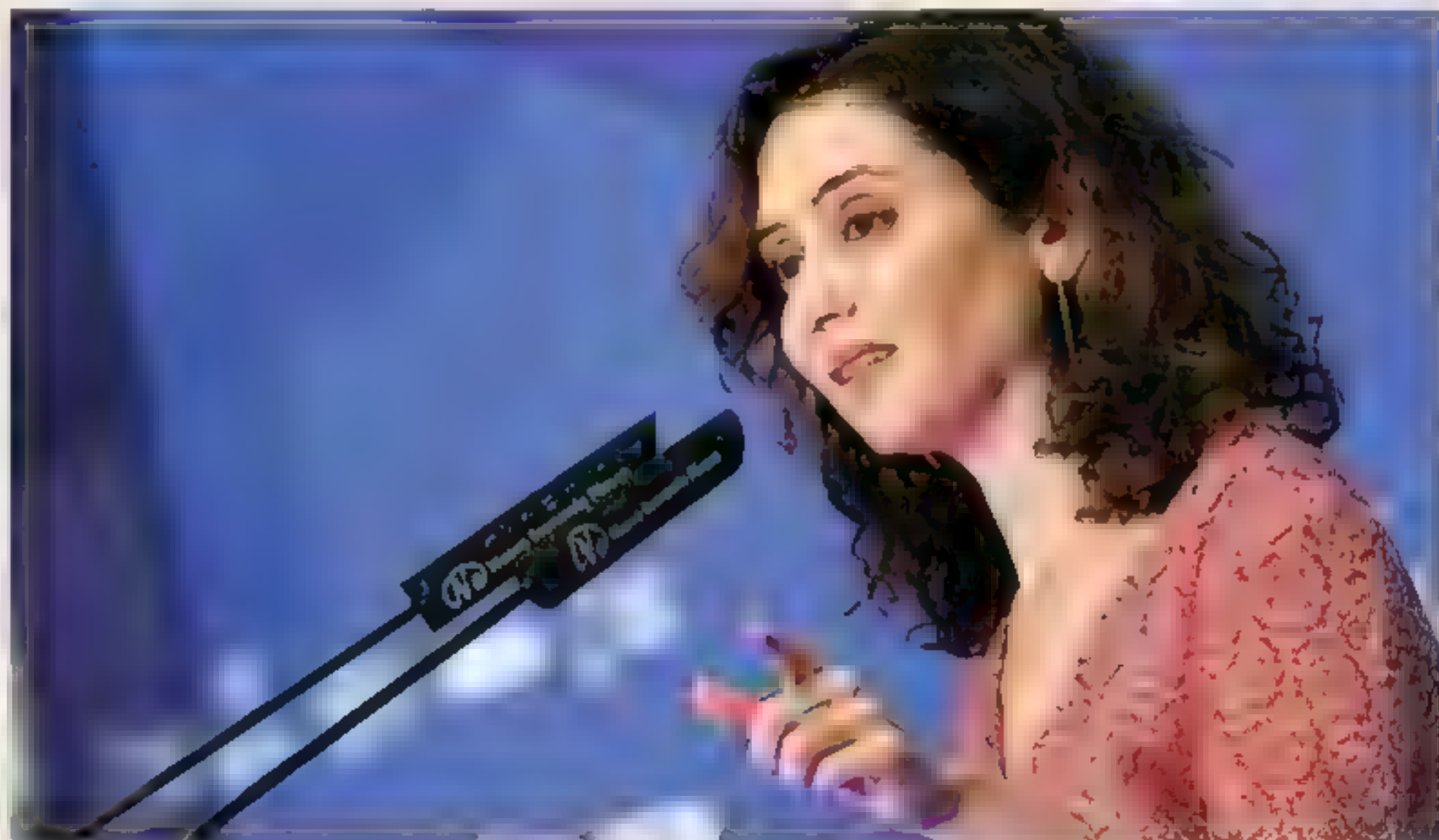
Ayuso lanza nuevas rebajas fiscales en Sucesiones y por alquiler de vivienda

DEBATE DEL ESTADO DE LA REGIÓN/ La presidenta madrileña elevará al 50% la bonificación en Sucesiones y Donaciones entre hermanos, tíos y sobrinos y ampliará de 35 a 40 años la edad máxima para deducirse en el IRPF por alquiler de vivienda habitual

J. J. Garrido / J. Díaz, Madrid

Con la brújula de la política (nacional pero también regional) apuntando a la ley de amnistía e, inevitablemente, a la futura reforma de la financiación autonómica, Isabel Díaz Ayuso dará hoy el pistoletazo de salida al nuevo curso parlamentario en la Asamblea de Madrid con la celebración del Debate del Estado de la Región, que tendrá lugar este jueves y viernes. Lo hará con un discurso en el que hará balance de su gestión en los últimos meses y trazará su hoja de ruta para el próximo año, en la que la economía y la fiscalidad jugarán un papel protagonista, con el foco puesto en que "Madrid siga siendo líder en creación de empleo, atracción de empresas, bajadas de impuestos y mejores servicios públicos y de calidad". Fueron los grandes objetivos que el gobierno regional se fijó a principios de mes, cuando Ayuso reunió a todo su equipo en Manzanares del Real para perfilar precisamente el arranque del curso político, en el que seguirá ahondando en su modelo de baja fiscalidad, en contraposición con las subidas de impuestos anticipadas por el Gobierno de Pedro Sánchez.

Así, durante su discurso en la primera jornada del Debate del Estado de la Región, el primero que pronunciará tras la mayoría absoluta cosechada en las elecciones del 28-M de 2023, la presidenta madrileña anunciará una batería de medidas de calado económico y fiscal, entre las que sobresale un nuevo aumento de la bonificación del Impuesto de Sucesiones y Donaciones entre hermanos y entre tíos y sobrinos, que pasará del 25% al 50% en 2025, según ha podido saber EXPANSIÓN. Se trata de un salto cuantitativo muy importante, que convertirá a Madrid en la primera y única región que aplica un descuento de esta magnitud tanto en Sucesiones como en Donaciones en estos grados de parentesco. Además, el gobierno madrileño bonificará al 100% las donaciones esporádicas entre particulares inferiores a 1.000 euros; esto es, suprimirá de facto el pago de impuestos por este concepto,



La presidenta de la Comunidad de Madrid, Isabel Díaz Ayuso.

Una ley para defender al contribuyente madrileño

La importancia que la fiscalidad reviste para el gobierno de Isabel Díaz Ayuso queda de manifiesto en su continuada política de bajadas de impuestos. Pero la presidenta madrileña quiere ir un paso más allá y reforzar los lazos entre su Administración y los contribuyentes. Para ello, hoy anunciará la futura aprobación, en 2025, de la Ley de Defensa del Contribuyente, que agilizará trámites, reforzará la atención

al contribuyente y lo que es más importante, extremará las garantías y la protección de sus derechos. El objetivo de la futura normativa es, según fuentes de la Comunidad de Madrid, crear "un marco de seguridad real y efectivo, incentivar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias, mejorar la posibilidad de rectificar errores cuando lo hayan sido de buena fe, establecer un sistema

integral de información y asistencia e incentivar la agilización de trámites y promover la simplificación procedimental". En otras palabras, facilitar que los madrileños cumplan sus obligaciones para con el Fisco. De hecho, en el marco de esta iniciativa, el gobierno regional creará una carpeta fiscal para que los ciudadanos accedan de manera instantánea a toda su información tributaria.

La regulación que perfila el ejecutivo madrileño prestará especial atención a las alegaciones, discrepancias o reclamaciones de los ciudadanos respecto a las resoluciones de la Administración tributaria. Así, la iniciativa prevé incorporar una figura independiente que sirva de respaldo a los ciudadanos madrileños que estén disconformes con las resoluciones de la Administración.

al tiempo que suprimirá el requisito formal de otorgamiento de documento público para aplicar los incentivos ya existentes.

Ambas medidas, que afianzan la apuesta de Ayuso por una fiscalidad decreciente para espolear el crecimiento y la creación de empleo en Madrid, pero también como "contrapeso" a las políticas económicas y fiscales de Sánchez, supondrá un ahorro cercano a los 130 millones de euros anuales para los 13.000 contribuyentes madrileños a los que se estima que beneficiará la medida. Desde 2006, la región tiene bonificado al 99% el tributo entre parientes

directos (padres e hijos y entre conyuges) y en 2019 fue la primera región en bonificar Sucesiones y Donaciones entre hermanos, tíos y sobrinos. En 2022, el ejecutivo madrileño aumentó la exoneración del 10% al 25% entre tíos y sobrinos y del 15% al 25% entre hermanos, y a partir de 2025 ambas bonificaciones se duplicarán, hasta representar el 50%, lo que sin duda animará a los futuros herederos, que tendrán que afrontar un pago de impuestos mucho menor. Uno de los casos más sonados fue el del expresidente de El Corte Inglés Dimas Gimeno, que en su día tuvo que acogerse en la Comunidad de Ma-

adrid, entonces presidida por Cristina Cifuentes, a un aplazamiento del pago de impuestos por el equivalente al 2,2% del capital del grupo de grandes almacenes que heredó tras el fallecimiento de su tío Isidoro Álvarez ante la falta de liquidez suficiente para abonar la elevada factura fiscal de su legado millonario.

Deducciones en vivienda

A la nueva y significativa rebaja impositiva en las herencias y donaciones, se sumarán mejoras en la fiscalidad del alquiler de vivienda. En concreto, la presidenta madrileña anunciará hoy la ampliación del colectivo que podrá bene-

ficiarse de las deducciones en el IRPF por las cantidades destinadas al arrendamiento de vivienda habitual. Para ello, elevará de 35 a 40 años la edad máxima para acogerse a estas desgravaciones, que pueden alcanzar un máximo de 1.234 euros. El gobierno regional estima que se beneficiarán de esta ampliación alrededor de 45.000 contribuyentes, que se añadirán a los 65.000 que ya se acogen a la deducción, generando un alivio fiscal adicional de 50 millones cada año.

En conjunto, las medidas fiscales que Ayuso pondrá hoy sobre la mesa suman un ahorro impositivo de 180 mi-

Los nuevos incentivos fiscales sumarán un ahorro de 180 millones para los madrileños

llones, pero se encuadran en un plan mucho más amplio y ambicioso que la presidenta madrileña ha ido desplegando a lo largo de su mandato, incluyendo importantes medidas recientes, como la aprobación en junio de una deducción del 20% en el IRPF autonómico a aquellos residentes en el exterior, españoles o extranjeros, que decidan instalarse e invertir en Madrid. En materia de vivienda, y junto a la ampliación de la franja de edad para beneficiarse de deducciones en el Impuesto sobre la Renta, la Asamblea tramita en la actualidad un proyecto de ley que incluye varias rebajas impositivas en este ámbito por importe de 118 millones destinadas a propietarios que pongan en alquiler viviendas en desuso; a mitigar el impacto del encarecimiento de las hipotecas o a aquellos menores de 30 años que fijen su residencia habitual en municipios de menos de 2.500 habitantes, ya sea a través de compra o alquiler. Este proyecto de ley incluye la bonificación del 100% en el ITP en caso de compra de vivienda de segunda mano y en el AJD cuando se trate de vivienda nueva.

Frente a las críticas del PSOE y de Pedro Sánchez en primera persona, quien el pasado 4 de septiembre aseguró que "de cada diez euros que el Gobierno ha dado a Madrid, han usado tres para hacer regalos fiscales a los más ricos", el ejecutivo madrileño siempre ha defendido que las bajadas de impuestos generan actividad e inversión, así como empleo y riqueza, lo que a la postre se traduce en un aumento de la recaudación. De hecho, entre 2020 y 2022, los ingresos tributarios homogéneos de Madrid crecieron casi un 13%, al pasar de 25.910 millones el primero de esos años a 29.245 millones en 2022, según la liquidación más reciente disponible del sistema de financiación de las CCAA.

Junts amenaza con tumbar la senda fiscal y deja en vilo los Presupuestos

LAS CUENTAS DE 2025/ El partido de Puigdemont, que ya propició el rechazo del Congreso a los objetivos de déficit del Gobierno en julio, pide más margen para Cataluña y el control total de ingresos y gastos

Juande Portillo, Madrid

La tramitación del proyecto de Presupuestos Generales del Estado para 2024 no ha comenzado formalmente todavía y ya se promete tortuosa. No habían transcurrido ni 24 horas desde que el Consejo de Ministros aprobara la senda fiscal que Hacienda plantea como marco para las cuentas públicas del próximo año, cuando Junts ya estaba amenazando con volver a tumbarla en el Congreso de los Diputados —como ya propició en julio—, dejando en vilo los apoyos necesarios para sacar adelante los Presupuestos. Mas allá, el partido de Carles Puigdemont desdén el pacto PSC-ERC de financiación singular para Cataluña y eleva las apuestas al reclamar para la Generalitat el control sobre todos los gastos e ingresos.

“Si quieren resultados diferentes, hagan cosas diferentes”, espetó la portavoz de Junts en el Congreso, Miriam Nogueras, a la vicepresidenta primera del Gobierno y ministra de Hacienda, María Jesús Montero, aféandole haber reimpulsado exactamente la misma senda fiscal que el Parlamento ya rechazó en julio.

En concreto, el Consejo de Ministros del martes dio los pasos previos para la presentación del nuevo proyecto presupuestario, relanzando un techo de gasto récord de 199.171 millones de euros y una senda fiscal que compromete a España a reducir el déficit público al 2,5% en 2025, el 2,1% en 2026, y al 1,8% en 2027. El reparto de este esfuerzo fiscal permitiría a las comunidades autónomas incurrir en una década de déficit anual en 2025 y 2026 (en lugar de la décima de superávit que les requiere la senda actualmente vigente), y se limita a reclamar equilibrio presupuestario a los ayuntamientos (frente a la décima de superávit para 2025 y dos decimas que fija la senda actual).

Junts, que lleva encarando se al Gobierno central desde que la aplicación de la Ley de Amnistía no ha eximido plenamente a su líder, y ante el pacto PSC-ERC para hacer presidente de la Generalitat al socialista Salvador Illa, sostuvo que las cifras de reparto de déficit no le convencieron en julio, ni lo hacen ahora.

“Hablemos claro, Europa



Miriam Nogueras, portavoz de Junts, ayer en el Congreso de los Diputados.

les dice que se pueden gastar 40.000 millones de euros el año que viene como déficit y el modo en cómo ustedes van a repartir estos 40.000 millones va a ser lo que vamos a tener que votar aquí. ¿Y cómo se repartirán? Esto es lo que ustedes no cuentan”, sostuvo Nogueras, criticando que el Gobierno central se reserve más del 90% del agujero fiscal, unos 35.000 millones, que “no

se van a gastar ni en pensiones, ni en paro, ni en servicios sociales, ni en enseñanza, ni en salud”. “¿Y que le toca a Cataluña?”, cuestionó la portavoz de Junts, que acusó a Montero de mentir al decir que su senda fiscal “beneficia a todas las comunidades”, y estimó que Cataluña no recibirá “ni 100 millones”.

“Si se creen que luchamos por la independencia para aca-

bar conformados con un poco de gasto, es que todavía no han entendido cómo actuamos. Queremos el control, que Cataluña mande sobre todos los ingresos, sobre todos los gastos y todas las políticas de Cataluña”, avisó Nogueras.

“Con la senda de estabilidad, que imagino que es a la que se refiere, que vamos a votar dentro de unos plenos, este Gobierno está evitando que

Nogueras a Montero tras repetir la senda: “Si quiere resultados distintos, haga cosas distintas”

haya en los servicios públicos que provisionan ayuntamientos y comunidades autónomas un recorte de 4.800 millones de euros” en 2025, aseveró Montero, defendiendo que su aprobación facilitaría que “no haya ningún tipo de esfuerzo fiscal” en autonomías ni municipios, que ganarían 11.500 millones de margen fiscal en 2025 y 2026 frente a la senda actual. “Sin embargo, ustedes votaron en contra. Espero que lo reconsideren porque esa senda es buena para Cataluña y es buena para el conjunto de los españoles”, replicó Montero.

Nogueras, por su parte, sostuvo que “el debate real” es quién se hace con “el poder” económico. “¿O lo tiene Madrid o lo tiene Cataluña. Y recaudar y enviar el dinero de los catalanes o devolver el dinero de los catalanes a la caja española no es concierto, ni es poder, ni es tener la llave de la caja”, agregó Nogueras, cargando contra el pacto de financiación singular para Cataluña de PSC y ERC.

Montero respondió que el contenido del acuerdo es público y está abierto a “interpretación”, pero dijo a Junts que “en política a veces uno no puede llegar a su aspiración de máximos”. Con todo, aseguró que el pacto “es bueno para Cataluña, para el conjunto de el país, y va a permitir profundizar en el autogobierno y la solidaridad”.

Visos de nueva prórroga

Tras las advertencias de Junts, el ministro de Economía, Carlos Cuerpo, admitió que la negociación presupuestaria “no será sencilla”, pero prometió que el Gobierno daría la batalla por sacar adelante las cuentas de 2025. En cualquier caso, añadió, si fuera necesario, la “ingeniería presupuestaria” permitiría al Ejecutivo afrontar 2025 sin nuevas cuentas públicas, recordando que España ya opera en 2024 con los Presupuestos de 2023 prorrogados.

La recaudación de impuestos deja 12.500 millones extra hasta julio

J. Portillo, Madrid

La recaudación de impuestos ha aumentado un 8,2% interanual en el conjunto de los primeros siete meses del año, hasta alcanzar los 164.477 millones de euros, lo que arroja un incremento de 12.500 millones frente al mismo periodo del año anterior, según los datos publicados ayer por la Agencia Tributaria.

Cerca de la mitad de este incremento descansa en el IRPF, que avanza un 7% hasta los 81.158 millones, unos 5.200 millones extra. Se da la circunstancia de que en el mes de julio se comenzaron a percibir los efectos de dos medidas contrapuestas sobre este impuesto, el alza de la presión fiscal sobre las rentas del ahorro superiores a 200.000 euros que impulsó el Gobierno central, y que dejan 222 millones, frente a la pérdida de 253 millones que se deriva de las rebajas de tarifa aplicadas por las autonomías para compensar la inflación.

En paralelo, la progresiva reversion de las rebajas impositivas sobre la energía, en el IVA y el Impuesto Especial de la energía ha elevado los ingresos en 1.223 millones. En conjunto, la recaudación de IVA crece un 8,1%, a 57.974 millones, y la de Impuestos Especiales, un 4,2%, a 12.292 millones.

El Impuesto de Sociedades, por su parte, ingresa 5.416 millones, pese a que las sentencias judiciales contra el alza fiscal impulsada por Cristóbal Montoro en 2016 ha propiciado ya devoluciones por 778 millones hasta el mes de julio.

En paralelo, el Ministerio de Hacienda informó de que el déficit del conjunto de Administraciones Públicas, excluidas las corporaciones locales, cerró el primer semestre del año en el 1,88% del PIB (un 10,5% por debajo del umbral marcado un año antes).

En el caso del Estado, el agujero fiscal cerró julio en el 2,71% del PIB, lo que Hacienda achacó a los 25.322 millones de euros de liquidación definitiva de 2021 invertidas a autonomías y ayuntamientos (frente a los 11.799 millones de un año antes). En total, el conjunto de ingresos del Estado avanzaron un 4,7% hasta el mes de julio, frente al incremento del 5,7% del gasto público. El objetivo es cerrar el año con un déficit global en el límite europeo del 3%.

Vox deja caer la moción del PP contra la financiación singular

J. Portillo, Madrid

El Gobierno salió airoso ayer de la primera votación parlamentaria sobre el pacto de financiación singular para Cataluña gracias a la inesperada colaboración de Vox. La abstención del partido de Santiago Abascal propició que el Congreso de los Diputados tumbara una moción política del PP que instaba al Gobierno a que la financiación autonómica se negociara multilateralmente, en lugar bilaterales.

El texto, que el PP había registrado antes incluso de

que PSC y ERC sellaran el pacto de financiación singular para Cataluña (cesión del 100% de impuestos a cambio de un cupo por los servicios del Estado y una cuota solidaria, para investir presidente a Salvador Illa, fue votado ayer e interpretado como una primera prueba a los apóstrofes parlamentarios del Ejecutivo en este terreno. El Gobierno, que acumula ya 34 votaciones perdidas en lo que va de legislatura, salvo los muebles en el último momento gracias a la abstención de los 33 diputados

de Vox, en protesta por no ver incorporadas sus enmiendas para endurecer el texto. Finalmente, la moción obtuvo los 114 votos en contra de PSOE, ERC, Sumar, Bildu, PNV, Podemos y BNG, frente a los 139 apoyos de PP, CC y UPN. Los siete diputados de Junts no participaron al abandonar el Parlamento para acudir a las movilizaciones de la Diada, mientras que el ex ministro socialista José Luis Ábalos también se abstuvo. De contar con el apoyo de Vox, la moción habría tenido éxito.

El independentismo se enroca en la Diada más deslucida en doce años

LA DESMOVILIZACIÓN SE CRISTALIZA/ Puchazo absoluto de las manifestaciones a favor de la secesión, que reúnen a 72 000 personas. La cifra contrasta con los 1,8 millones de 2014, en pleno zenit del 'procés'

David Casals. **En el exterior**

"Luchemos juntos hasta la independencia", "Dejemos de lamernos las heridas", "Aquí nadie se rinde", "No vamos a tirar la toalla", "Vamos a apretar", "Presionaremos". Estas fueron algunas de las consignas que las principales entidades independentistas lanzaron ayer por la tarde en cinco concentraciones simultáneas que tuvieron lugar en Barcelona, Tarragona, Lleida, Girona y Tortosa (Tarragona).

Las marchas registraron un puchazo absoluto en asistencia. Según las policías locales, reunieron 73 000 personas, una cifra que contrasta con la capacidad de movilización que habían exhibido en los momentos más álgidos del 'procés'.

Se considera que su arranque tuvo lugar en la Diada de 2012, después de la primera manifestación organizada por la Asamblea Nacional Catalana (ANC). La entidad se constituyó meses antes y estaba presidida por una persona muy poco conocida hasta entonces, Carme Forcadell (ERC). La convocatoria reunió a un millón y medio de personas, según los datos que aportó la Guardia Urbana.

Ante un éxito que puso desprevénida a la clase política catalana, un año después la ANC decidió ir a por todas. Convocó en la Diada de 2013 una cadena humana que arrancó en la frontera hispano-francesa y concluyó en el límite con la Comunidad Valenciana. Reunió a 1,6 millones de personas.

En 2014, en vísperas de la consulta que organizó la Generalitat de Artur Mas —de la extinta CiU— por la secesión, se batieron todos los records, con 1,8 millones de personas.

Enroque y "distensión"

El 'procés' continuó, con una votación a favor de la secesión que el Govern de Carles Puigdemont (Junts) presentó como un "referendum". Tuvo lugar en 2017, cuando el pulso contra el Estado llegó a un punto de no retorno, con la aprobación en el Parlament de una declaración unilateral de independencia. Luego vino un proceso judicial contra sus impulsores y la denomi-



Abucheos y pancartas contra ERC y el presidente de la Generalitat, Salvador Illa (PSC), en las manifestaciones secesionistas de ayer

nada "distensión" puesta en marcha por el PSOE de Pedro Sánchez, que aterrizó en La Moncloa en 2018 con el aval de los independentistas.

En 2020, con el Covid-19, la asistencia cayó en picado. La tendencia a la baja se ha mantenido una vez que la emergencia sanitaria ha quedado atrás. En 2022, se concentraron 150.000 personas, y hace

un año, 115.000. Con las 72 000 de ayer, no se llenaría el Camp Nou.

Los sondeos de la Generalitat también han evidenciado el desgaste, y en julio, el apoyo a la secesión se situó en el 40%, el dato más bajo de una serie histórica que arranca en 2014. Los socialistas aseguran que estos datos son consecuencia de su estrategia, que

cuenta con el rechazo frontal del bloque de la derecha, que ha impugnado la ley de amnistía —ver información ad junta—. Mientras, neoconvergentes, republicanos y los antisistema de la CiU afrontan un otoño caliente, con congresos donde aspiran a rearmarse tras haber pasado a la oposición en el Parlament. Ayer Puigdemont hizo un lla-

manente a los suyos a "resistir" después de que su partido acusase a ERC de haber cometido un pecado mortal, tras facilitar la llegada del socialista Salvador Illa a la presidencia de la Generalitat.

En las manifestaciones, Puigdemont fue vitoreado, mientras que Illa y el Govern fueron tildados de "españolistas". ERC también recibió

La batalla judicial por la amnistía sigue tras la admisión a trámite del recurso del Supremo

David Casals. **En el exterior**

La batalla judicial a raíz de la aprobación de la controvertida ley de amnistía continúa. El Tribunal Constitucional (TC) admitió ayer a trámite el recurso del Tribunal Supremo (TS) contra esta norma. Es una decisión de calado, puesto que es el órgano que instruyó, juzgó y luego condenó a los principales impulsores del 'procés'.

Entre ellos, sobresale el expresidente de la Generalitat y dirigente de Junts, Car-

les Puigdemont, cuya causa por malversación sigue abierta. Así lo ratificó anteayer el juez del Supremo que la instruye, Pablo Llarena.

Con su decisión, el Constitucional analizará con lupa la principal concesión que Junts y ERC arrancaron al PSOE el pasado otoño, a cambio de facilitar la continuidad de Pedro Sánchez en La Moncloa tras perder las elecciones generales.

La admisión del recurso resuscita viejos fantasmas, ya

que en 2006 también se produjo una batena de impugnaciones ante el nuevo Estatut. Lo recurrieron el PP, el Defensor del Pueblo, cuatro autonomías gobernadas por los populares y una del PSOE.

En 2010, la ley que regula

También la han impugnado el PP, comunidades y parlamentos autonómicos

el autogobierno de Cataluña fue recortada, una decisión que según los partidos independentistas, contribuyó a su auge.

Ola de impugnaciones

La amnistía ahora también la impugnan el PP y varias instituciones autonómicas. Son tres parlamentos, los Ejecutivos presididos por los populares y Castilla-La Mancha, gobernada por el PSOE. Su presidente, Emiliano García Page, ha expre-

El secesionismo arremete contra la Copa América y defiende el cupo que piden Junts y ERC

El Govern de Illa llama a "dialogar entre diferentes" y encontrar nuevas metas de progreso

abucheos el martes por la noche en las concentraciones del Fossar de les Moreres, el punto de encuentro del nacionalismo más exacerbado. La dirección saliente de los republicanos acudió a la marcha, aunque el gran ausente fue el expresidente del partido, Oriol Junqueras, que aspira a volver a ocupar el cargo.

Deseos secesionistas

Las entidades secesionistas evidenciaron su enroque, tal como pusieron de manifiesto las intervenciones de los dirigentes de la ANC, Omnium Cultural, el Consejo de la República —el organismo para-institucional que encabeza Puigdemont—, la central minoritaria Intersindical y los Comités en Defensa de la República, celadas callejeras cercanas a la CiU.

Todas las asociaciones aseguraron que sólo la ruptura con el resto de España garantiza el futuro del catalán, la "reindustrialización", la mejora del servicio ferroviario y la lucha contra la xenofobia. Exigieron también el cupo que ERC y Junts reclaman y arremetieron contra la Copa América de vela que acoge Barcelona. Mientras, los socialistas defendieron la necesidad de "dialogar entre diferentes" y acordar nuevas metas que unan a todos los catalanes, algo que no ocurre con la secesión.

sado también su rechazo frontal al concierto y al cupo que ERC asegura haber arrancado a cambio de facilitar la llegada de Salvador Illa a la Generalitat. Asturias, también gobernada por los socialistas, rechaza también este modelo.

Ayer concluyó el plazo para recurrir la amnistía, y todas las impugnaciones serán estudiadas por separado. La norma también podría acabar siendo impugnada en la justicia de la UE.

A qué espera Feijóo para convocar el Congreso del PP

LA AGUJA DE MAREAR

Javier Aguirre

En abril se cumplieron dos años del último Congreso del PP en Sevilla, el vigésimo, que eligió a Alberto Núñez Feijóo nuevo presidente en sustitución de Pablo Casado. En el se cerró una dura crisis y se planteó una nueva etapa para recuperar el poder en España, bajo el lema "Lo haremos bien". En estos 30 meses, el nuevo líder popular ha conseguido ganar, en votos y escaños, las dos elecciones generales celebradas, pero no ha logrado llegar a La Moncloa por las alianzas parlamentarias llevadas a cabo por Pedro Sánchez con partidos izquierdistas e independentistas de izquierdas y de derechas. Si han sido capaces de arrollar en las principales comunidades autónomas y obtener una mayoría absoluta en el Senado.

Feijóo se ha tenido que contentar con ser líder de la oposición y dirigir desde Genova las políticas autonómicas en las regiones en las que gobierna. Pero se ha encontrado prácticamente solo en su política de alianzas, presionado por Santiago Abascal. Las relaciones con Vox han sido tóxicas para su devenir electoral y en el PP no han sabido marcar una hoja de ruta diferencial frente a la ultraderecha, capaz de recuperar los millones de votos que se fueron a esa formación.

Además, los acuerdos firmados con Vox tras las últimas elecciones autonómicas para poder formar gobiernos, le hicieron un daño irreparable en las generales de 2023. Los socialistas supieron aprovechar la oportunidad para meter miedo en el cuerpo a sus votantes y movilizarlos con la amenaza de la llegada de los radicales a La Moncloa. Desde entonces, el presidente del PP no ha sido capaz de ilusionar a los votantes de centro-derecha para iniciar el camino hacia el Gobierno.

Es verdad que las encuestas le siguen otorgando la primera posición en caso de que se celebraran elecciones generales. Pero también lo es que seguirían dependiendo del partido de Abascal para lograr una supuesta investidura. Feijóo no ha sabido deshacer el nudo gordiano que le permitiría volver a ilusionar a esos millones de españoles que quieren acabar con el autodenominado Gobierno de coalición progresista.

Pero no vale insistir una y otra vez en el lema de "acabar con el sanchismo", ni desplegar una oposición agresiva en las Cortes. Hace falta ofrecer propuestas claras y diferenciadoras del actual poder y, lo que es más importante, de la deriva de la derecha radical. Es necesario un nuevo programa reformista de centro-derecha y un equipo más potente que vaya más allá del enfrentamiento continuo en el Parlamento y en las intervenciones públicas.

Es la hora de convocar un nuevo Congreso en el que se presenten y se debatan ponencias

políticas, económicas y sociales y se hagan propuestas para hacer frente a los principales problemas que preocupan a los ciudadanos. La justicia, la vivienda, la sanidad, la educación, la inmigración, la financiación autonómica, la política exterior... cada uno de esos asuntos debe tener programas concretos si quieren volver a La Moncloa.

No vale escudarse en que los congresos del PP suelen celebrarse cada cuatro años. Además, no es cierto. Muchos se han celebrado cada tres ejercicios y algunos, hasta cada dos. Es la coyuntura política la que debe marcar los plazos de estas cumbres y Feijóo no debería perder más tiempo. No solo se juega el futuro del partido, sino su propio bienestar.

El Partido Popular cuenta con una docena de líderes regionales que han sido capaces de llegar al poder en sus comunidades autónomas, aunque algunos han tenido que ceder ante las exigencias de Vox. Y, hasta ahora, todos ellos apoyan a Alberto Núñez Feijóo como presidente. El político gallego no puede dejar pasar la oportunidad para movilizar a sus afiliados y a sus representantes y crear una corriente que le pueda llevar a La Moncloa cuando se produzcan las próximas elecciones generales.

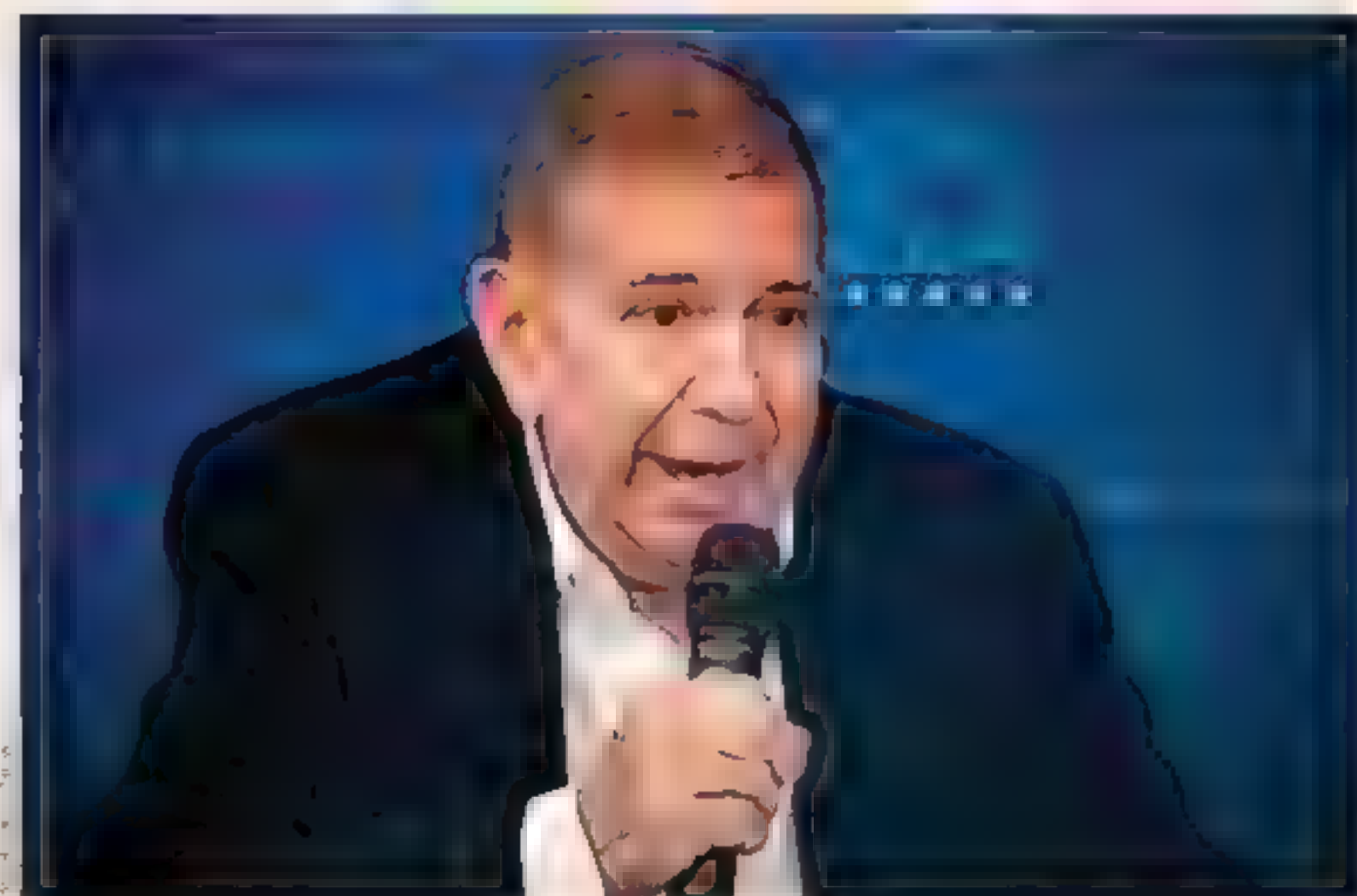
Desde Genova están demasiado obsesionados con los movimientos de Santiago Abascal y de la propia Isabel Díaz Ayuso. Hay que dejar de mirar por el retrovisor y poner la vista al frente, porque es necesario estar preparados para lo que pueda ocurrir en los próximos meses.

Por mucho que Pedro Sánchez insista en que piensa cumplir la legislatura completa y que no convocará elecciones hasta

2027, cada vez se escuchan más voces sobre la posibilidad de un adelanto para la próxima primavera. La situación de extrema debilidad del líder socialista en las Cortes le crea cada vez más problemas para gobernar; no puede aprobar leyes (ni siquiera los Presupuestos de 2025), y la pérdida de la mayoría parlamentaria le impide cumplir sus propios compromisos con algunos de sus aliados. No hay que descartar la disolución del Parlamento el próximo año.

En ese contexto, el PP debería tener preparada su nueva estrategia, que incluya toda una batería de propuestas y un armazón intelectual acorde a los nuevos tiempos. El incremento de los votos de la derecha radical en los principales países europeos solo se puede frenar en España con un potente programa que evite los bandazos que han dado los populares en el pasado presionados por la fuerza centrifuga de Vox.

Un líder político debe saber elegir el momento oportuno para tomar sus decisiones. Sánchez es un maestro en eso y acaba de convocar para noviembre el próximo congreso del PSOE. Con ello, busca un nuevo impulso, acabar con las voces críticas y marcar la agenda política para los próximos meses. Feijóo debería tomar nota y convocar cuanto antes la reunión plenaria de su partido.



Edmundo González en una imagen de archivo.

El Congreso insta a Sánchez a reconocer a Edmundo González

COMO PRESIDENTE DE VENEZUELA/ La iniciativa del PP recibió los votos en contra de los dos grupos del Gobierno de coalición.

Carlos Polanco, Madrid

El Congreso de los Diputados instó ayer al Gobierno a reconocer a Edmundo González como legítimo presidente de Venezuela tras las elecciones celebradas en el país el 28 de julio, unos comicios de dudosa legalidad y patente falta de transparencia y que, pese a todo, sirvieron para que el órgano electoral del país, maniatado por el chavismo, proclamara a Nicolás Maduro presidente de nuevo. Paradójicamente, ninguno de los dos grupos parlamentarios cuyos partidos conforman el Gobierno de coalición, PSOE y Sumar, votaron a favor, sino que mostraron su rechazo. Pese a la instancia, el Gobierno hace oídos sordos: ayer, el Ministerio de Asuntos Exteriores manifestó a Europa Press que España comparte la "posición común en la UE" para explorar una "solución política negociada". De momento, la UE continúa solicitando la publicación de todas las actas electorales antes de tomar partido.

Así, la iniciativa salió adelante gracias a 177 votos favorables provenientes de diputados del PP, Vox, UPN, PNV y Coalición Canaria. Mientras, a la negativa de los dos partidos del Gobierno de coalición se sumaron ERC, EH Bildu y los diputados de Podemos y BNG adscritos al

El Parlamento venezolano instará a Maduro a romper todas las relaciones con España

Grupo Mixto. Se abstuvo el exdiputado socialista José Luis Ábalos, que cumplió así su advertencia de que empezaría a votar en conciencia tras enfadarse por la auditoría del Ministerio de Transportes en la que se le investiga. Finalmente, Juntos no votó, en un día en el que su grupo no participó en el Congreso para así acudir a los actos de la Diada catalana.

Además del reconocimiento de González como ganador, el texto aprobado recoge otras cuestiones, como "liderar ese reconocimiento en las instituciones europeas e instancias internacionales", "exigir al régimen de Maduro el cese inmediato de la represión contra las protestas pacíficas", o "reforzar las medidas de seguridad personal de María Corina Machado, Edmundo González Urrutia y demás duriscentes de la oposición". Mientras González está en España desde el domingo después de que se le concediera asilo político, María Corina Machado permanece en Venezuela en un paradero desconocido.

La iniciativa sobre Vene-

zuela se convirtió en un frente más en la batalla partidista que se vive en los últimos meses en la Cámara Baja. Cabe destacar que fue el PP quien la presentó. Su diputada Cayetana Álvarez de Toledo aseveró en su debate, celebrado el martes, que "Maduro pretende imponer una mentira mediante la fuerza, pero todos sabemos que Edmundo ganó porque así lo acreditan las actas". Por ello, defendió como "imperativo" defender su victoria, más aún "después de la operación diseñada por la dictadura, organizada por Zapatero y facilitada por el Gobierno de España por la que ha tenido que salir de su país entre chantajes y coacciones". Por su parte, la diputada socialista Cristina Narbona pidió a los populares "no engañar a los venezolanos haciendo creer que el reconocimiento de González es una especie de varita mágica que hace desaparecer a Maduro".

Pese al rechazo de PSOE y Sumar a la iniciativa, el Parlamento venezolano, controlado por el chavismo, preparaba ayer, al cierre de esta edición, una resolución para instar al Gobierno de Maduro a romper "todas las relaciones diplomáticas, consulares, económicas y comerciales con España".

Editorial / Página 2

Los cinco hitos del debate Harris-Trump

UN DONALD TRUMP A LA DEFENSIVA Los candidatos discreparon sobre el aborto, la inmigración, las elecciones de 2020, la guerra en Ucrania y el origen étnico de Harris

Lauren Fedor, Financial Times

A menos de dos meses de las elecciones presidenciales estadounidenses de noviembre, Kamala Harris y Donald Trump se enfrentaron el martes por la noche en un debate muy esperado que podría tener importantes consecuencias para la carrera hacia la Casa Blanca.

Trump, el expresidente republicano, estuvo a la defensiva durante gran parte del debate televisado en directo ante los continuos ataques de Harris, la vicepresidenta demócrata.

He aquí cinco momentos clave del enfrentamiento de 90 minutos que se esperaba que vieran decenas de millones de estadounidenses.

Derecho al aborto

Harris arremetió contra Trump por el acceso al aborto y los derechos reproductivos, un tema que su campaña considera clave para ganar votos tras la decisión del Tribunal Supremo de EEUU de 2022 de anular el caso Roe contra Wade, la histórica sentencia de 1973 que había consagrado el derecho legal al aborto.

Los demócratas han culpado directamente de la decisión a Trump, que nombró a tres de los seis jueces del Supremo que anulaban Roe. El expresidente ha hecho malabares políticos recientemente en su intento de satisfacer a la derecha religiosa y, al mismo tiempo, atraer a los votantes indecisos más moderados.

El martes por la noche, Harris arremetió contra Trump después de que éste afirmara que el pueblo estadounidense "quiere" que se revocara Roe, citando ejemplos de varios estados que desde entonces han introducido prohibiciones es-

trictas del aborto y han eliminado las excepciones para las víctimas de violación.

"¿Quiere hablar de que esto es lo que quiere la gente?" preguntó Harris. "¿Mujeres embarazadas que quieren llevar un embarazo a término y sufren un aborto espontáneo, a las que se les niega la atención en una sala de urgencias porque los profesionales sanitarios temen que puedan ir a la cárcel y ella se está desangrando en un coche en el aparcamiento?"

Inmigración

Trump trató repetidamente de desviar la conversación hacia el tema de la inmigración, arremetiendo contra la gestión de la Administración Biden de la afluencia de inmigrantes por la frontera entre EEUU y México y tratando de avivar el miedo a que los inmigrantes ilegales se trasladan a comunidades de todo EEUU.

En uno de los acalorados intercambios, el expresidente repitió afirmaciones infundadas que han sido impulsadas por su compañero de fórmula, el senador por Ohio J.D. Vance, de que los inmigrantes haitianos están robando mascotas domésticas en Ohio para comérselas.

Trump y Vance han repetido las afirmaciones en los últimos días y han publicado memes de gatos y otros animales en sus cuentas en las redes sociales a pesar de que los funcionarios locales en Ohio aseguran que no han visto ninguna evidencia de secuestros de animales.

"Muchos pueblos no quieren hablar de ello porque les da mucha vergüenza. En Springfield, se están comiendo a los perros. La gente que vino,



Los candidatos a la presidencia de Estados Unidos, Donald Trump y Kamala Harris, al inicio del debate televisivo de este martes.

se están comiendo a los gatos", afirmó Trump. "Se están comiendo... se están comiendo las mascotas de la gente que vive allí. Y esto es lo que está pasando en nuestro país. Y es una vergüenza".

Las elecciones 'robadas' de 2020

Trump volvió a negarse a aceptar los resultados de las elecciones presidenciales de 2020 el martes por la noche, diciendo a los moderadores que hablaba de "manera sarcástica" cuando recientemente se le citó reconociendo que había perdido por "un pelo" ante Biden. Insistió en que había "muchas pruebas" de que le habían robado las elecciones.

En una referencia poco disimulada al eslogan de

Trump en su época de presentador del reality show *El Aprendiz*, Harris respondió que el expresidente había sido "despedido por 81 millones de personas".

"Esta claro que le está resultando muy difícil asumir lo. Pero no podemos permitirnos tener un presidente de EEUU que intente, como hizo en el pasado, acabar con la voluntad de los votantes en unas elecciones libres y justas", dijo.

"Y les voy a decir que he viajado por el mundo como vicepresidente de EEUU. Y los líderes mundiales se ríen de Donald Trump. He hablado con líderes militares, algunos de los cuales trabajaron con usted. Y dicen que usted es una deshonra".

Trump replicó que el primer ministro húngaro Viktor Orbán, a quien describió como "uno de los hombres más respetados", había dicho que el mundo "necesita que Trump vuelva a ser presidente".

Poner fin a la guerra en Ucrania

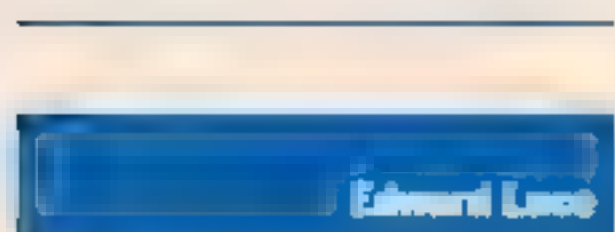
La posición de Trump sobre Ucrania, Rusia y la alianza de la OTAN quedó en evidencia cuando el moderador del debate preguntó directamente al expresidente si quería que Ucrania ganara la guerra.

Trump no respondió a la pregunta, y en su lugar contestó: "Quiero que cese la guerra. Quiero salvar vidas que se están perdiendo inutilmente -personas que están siendo asesinadas por millones-".

"Quiero que se resuelva la guerra", añadió el expresidente. "Conozco muy bien a [el presidente ucraniano Volodimir] Zelenski y conozco muy bien a [el presidente ruso Vladimir] Putin. Tengo una buena relación. Y ellos respetan al presidente. ¿De acuerdo? Me respetan a mí. No respetan a Biden. ¿Cómo se le podría respetar?"

Harris -que se convirtió en la candidata de su partido a la Casa Blanca solo después de que Biden suspendiera su campaña de reelección y que en ocasiones ha luchado por distanciarse de su jefe- respondió más tarde: "Es importante recordarle al expresidente que no se presenta contra Joe Biden, sino contra mí".

Kamala Harris tiene la medida de Donald Trump



Edward Lora

Si había dudas de que Kamala Harris pudiera hacer frente a Donald Trump, quedaron despejadas en su primer debate el martes por la noche. Puede que sea el último. El hecho de que Harris terminara el cara a cara pidiendo otro lo dice todo. Veremos si Trump se arriesga a un segundo encuentro

a 55 días de las elecciones.

Desde cualquier indicador objetivo, Harris ganó el debate; incluso algunos expertos de Fox News lo calificaron como una mala noche para Trump. Que el votante medio de Estados Unidos esté de acuerdo es otra cuestión. También se pensó que Hillary Clinton había superado a Trump en sus enfrentamientos en 2016. Pero esa victoria no se trasladó a las urnas.

Dadas las circunstancias, Harris tuvo una buena actuación. En cuanto al respaldo de Taylor Swift después del debate (aunque, dado su alcance,

era difícil de lograr), hay que recordar que las bendiciones de los famosos no suelen resultar decisivas. Pero Harris acalló los temores persistentes sobre su incapacidad para el enfrentamiento.

Incluso en pleno apogeo de la convención triunfalista de Harris en Chicago el mes pasado, los delegados no disimularon sus temores ante el inminente enfrentamiento con Trump (de hecho, era la primera vez que se veían las caras). El historial de Harris en los debates incluye victorias y fracasos estrechos.

La noche del martes podría haber sido desastrosa, pero Harris supo aprovechar los 90 minutos. Aunque es probable que el boom de su popularidad se haya frenado, vale la pena imaginar el curso probable de la historia si hubiera sido Joe Biden, no Harris, quien hubiera subido al escenario el martes por la noche.

No es la primera vez que los demócratas pueden agradecer a los dioses que Biden insistiera en un debate anticipado en junio. Eso les dio tiempo para presionar a Biden para que dimitiese después de su errática actuación.

Con Harris, los demócratas tienen posibilidades razonables de ganar. Con Biden, se encaminaban hacia la derrota.

También vale la pena recordar los aciertos de Harris en su enfrentamiento con Trump. Su logro más importante fue evitar estar a la altura de su caricatura: la de la mujer que ríe constantemente, vaciamente ambiciosa, fuera de sus posibilidades e incapaz de terminar una frase coherente. No se pudieron observar ninguno de esos supuestos defectos.

Harris inició el debate con evidente

La vicepresidenta lanzó continuos ataques contra el expresidente durante el choque

El origen étnico de Harris

Trump causó revuelo a principios de este verano cuando cuestionó la identidad racial de Harris, diciendo a una reunión de periodistas negros en Chicago: "No sabía que era negra hasta hace unos años, cuando por casualidad se volvió negra, y ahora quiere que la conozcan como negra".

El padre de Harris es negro y emigró a EEUU desde Jamaica; su difunta madre se trasladó a EEUU desde India cuando era estudiante. Harris estudió en la Universidad Howard, una universidad históricamente negra de Washington DC.

Trump trató de distanciarse de sus comentarios anteriores cuando se le preguntó por qué consideraba "apropiado opinar sobre la identidad racial" de su oponente.

"No me importa lo que ella sea. No me importa. Usted le da mucha importancia a algo. A mí me da igual. Lo que ella quiera ser me parece bien... no lo sé. No lo sé", dijo.

"Todo lo que puedo decir es que lei que ella no era negra. Y, es lo que voy a decir. Y luego lei que era negra. Y no pasa nada. Cualquiera de las dos cosas me parece bien. Eso depende de ella. Eso depende de ella".

Harris respondió que era una "tragedia" que Trump hubiera "intentado constantemente a lo largo de su carrera utilizar la raza para dividir al pueblo estadounidense".

"Creo que la gran mayoría de nosotros sabemos que tenemos mucho más en común que lo que nos separa. Y no queremos este tipo de enfoque que trata constantemente de dividirnos, y especialmente por raza", afirmó.

Opinión / Página 47

nerviosismo, pero al cabo de unos 20 minutos, se pudo ver cómo se relajaba. Con frecuencia lograba meterse en la piel de Trump. Al mencionar que la gente abandonaba sus butacas y aseguraba que los dictadores de todo el mundo, especialmente Vladimir Putin, anhelaban su victoria, Harris irritó a Trump.

El único consejo en el que, según se informa, los asesores de campaña de Trump siguieron haciendo hincapié fue que no debería perder la calma. Pero Harris encontró formas de asegurarse de que así fuera.

PREVISIONES/ KAMALA HARRIS VUELVE A TOMAR LA DELANTERA EN INTENCION DE VOTO TRAS SU PARTICIPACION EN EL CARA A CARA CONTRA TRUMP AUNQUE TODAVIA FALTAN DOS MESES PARA UNAS ELECCIONES QUE PROMETEN ESTAR MUY DISPUTADAS

La popularidad de Harris se dispara

ANÁLISIS por Sergio Saiz (Nueva York)

"Votare por Kamala Harris y Tim Walz en las elecciones presidenciales de 2024". Algo debió de hacer bien la vicepresidenta de Estados Unidos si nada más terminar el debate hasta la estrella del pop Taylor Swift se decantó a su favor publicamente ante sus más de 283 millones de seguidores. Trump no tardó en responder que no es un fan de la artista y que "pagará el precio" de haberse pronunciado a favor de su rival.

Lo de Taylor Swift bien podría ser una anécdota más de la noche en que Harris y Trump se conocieron por primera vez en persona, pero es el ejemplo perfecto para personificar el efecto que ha tenido el debate en las encuestas sobre intención de voto en EEUU. La artista es de Pensilvania, el mismo estado donde se celebró el cara a cara y la región que podría decidir las elecciones a favor de uno u otro candidato. Es uno de los principales campos de batalla para ambos contendientes. Ganar en Pensilvania es vital para el próximo inquilino de la Casa Blanca.

Lo que estaba en juego en este debate era el voto de los indecisos. Haga lo que haga Trump, su base de votantes es muy fiel. Mucho más que la de Harris, que aprovechó la noche del martes precisamente para ganar posiciones no solo entre sus partidarios, sino también para atraer a quienes todavía no se han decidido y tienen en su mano la llave de la Casa Blanca. Swift era una de ellas. Y podría reflejar a la perfección el sentir de muchos votantes de Pensilvania, por no hablar de la influencia de la artista.

Hay que recordar que la errática actuación de Joe Biden en el debate de junio fue el origen de una campaña de presión en su contra para que se retirara de la campaña. El presidente de EEUU resistió todos los ataques de sus compañeros de partido, pero quien precipitó su caída fue George



La vicepresidenta de EEUU, Kamala Harris, durante el debate.

Clooney. Perdido el apoyo de las celebridades de Hollywood (California), su principal cantera de votantes, Biden se quedó sin argumentos para seguir adelante y cedió el paso a su compañera de campaña, Kamala Harris.

El cambio de liderazgo en la carrera de los demócratas fue un soplo de aire fresco en las encuestas. Tras la confirmación de la vicepresidenta como la candidata oficial del partido en agosto, su popularidad se disparó y, por primera vez desde hacía meses, la campaña de Harris adelantó a la de Trump en intención de voto.

Pero la luna de miel duró poco y la vicepresidenta llegó al debate cediendo terreno en los sondeos a favor de su rival, que llevaba días atacándola sin piedad en un periplo de mítines por todo el país. Había dudas sobre si la vicepresidenta sería capaz de lidiar con los trucos de Trump en el escenario. Harris ofreció una clase magistral

en el arte de debatir. Saló victoriosa. Lo confirman las encuestas de la cadena de televisión ABC entre su audiencia: siete de cada diez espectadores creen que la candidata demócrata triunfó.

Y la gran pregunta: ¿será suficiente para que Harris se convierta en la primera presidenta de Estados Unidos? Las estadísticas de la cadena muestran que Kamala Harris aventaja tras el debate en tres puntos a Donald Trump en intención de voto. Un 47%, frente al 44% del republicano. Por otra parte, los números de la CNN ponen de manifiesto que la popularidad de la vicepresidenta también ha mejorado. Antes del cara a cara, su índice de popularidad entre el electorado no llegaba al 39%, pero ha mejorado hasta el 45% tras verla debatir.

Da igual la encuesta que se consulte o quien la firme. Aunque los números no coincidan y unos den resulta-

dos más optimistas que otros, lo cierto es que hay consenso: Harris vuelve a liderar los sondeos. Sin embargo, los analistas creen que todavía queda mucho partido por jugar. Por delante faltan dos meses de campaña y no hay nada escrito. Las elecciones siguen tan reñidas como a principios de semana. Y en el horizonte no hay fecha para un segundo encuentro televisivo entre ambos candidatos.

Daños colaterales

Lo que sí podría tener el debate es un efecto perverso sobre las finanzas del Gobierno. A Donald Trump no le gusta sentirse acortado. Lo dejó muy claro durante el debate, incapaz de ocultar su enfado ante la superioridad retórica de su rival. Así que va a dar orden a los republicanos de no aprobar en el Congreso el paquete legislativo que se necesita para dotar de presupuesto a la Administración federal y que el Gobierno no se quede sin dinero para sufragar sus propios gastos el 30 de septiembre.

El tiempo corre en contra y pone al portavoz de la Cámara de Representantes, Mike Johnson, en una difícil posición. Trump ha exigido que a cambio de dar el visto bueno al presupuesto, el Gobierno federal se comprometa a firmar otra ley para impedir que voten en las elecciones presidenciales los residentes sin nacionalidad estadounidense.

No es más que una maniobra. Legalmente, solo los ciudadanos estadounidenses pueden votar en unos comicios nacionales. Hacer una normativa al dictado de Trump sería como reconocer las tesis conspiratorias de unas elecciones robadas porque se cuélan votos en las urnas de personas que no deberían estar en los censos.

El chantaje de Trump podría saldarse con un cierre de la Administración a un mes de celebrarse las elecciones, añadiendo más tensión e incertidumbre al proceso electoral, sobre todo si el candidato republicano es quien va a la cola de los sondeos y necesita agitar las aguas.

ha tenido nueve años para encontrar una alternativa a lo que ha descrito en numerosas ocasiones como una terrible ley de atención médica. Incluso los votantes que no están muy bien informados llevan años esperando que lo haga.

Aunque se tardará algún tiempo en comprobar si la actuación de Harris cala entre los votantes estadounidenses, el debate tendrá beneficios psicológicos de inmediato.

Seguramente la candidata ganará confianza en sí misma y en su capacidad para ganar estas elecciones. Tal y

como dio a entender apelando a otro debate, ella también se mostrará más dispuesta a responder preguntas difíciles de la prensa.

Sin embargo, no hay forma de escapar de la obstinada polarización de Estados Unidos.

La candidata demócrata necesitará una ventaja de cuatro o cinco puntos a nivel nacional para tener confianza en poder conquistar estados clave. Trump podría ganar fácilmente estas elecciones por detrás.

Por el momento, sin embargo, la historia electoral de Estados Unidos

ha cambiado. Sin duda, volverá a cambiar, ya que el país es sumamente volátil. Pero aquellos que pidieron que Harris fuera implacable ahora serán silenciados.

Prueba de ello es como hablo de Biden, que sigue siendo su jefe y benefactor. Fue casi brutal en su constante distanciamiento del presidente, al que le quedan cinco meses al frente de la Casa Blanca. "Te estás enfrentando a mí, no a Biden", le dijo Harris a Trump. El espectador no habría necesitado que se lo recordasen.

OBSERVATORIO EXPANSIÓN - FINSEGURALIA

El seguro de hogar fía su futuro a la innovación y los servicios de calidad

COMPETITIVIDAD/ Aseguradoras y empresas de asistencia incrementan los recursos destinados a su transformación tecnológica y la formación de su talento. El objetivo: reducir costes y abaratar las tarifas

Rubén G. López, Madrid

El seguro de hogar acumula varios años de crecimiento sostenido. Según los últimos datos publicados por Icea, las primas ingresadas por este segmento crecieron alrededor de un 9% entre enero y junio de 2024, cuando el volumen de pólizas contratadas avanzó cerca de un 2%. De este modo, las pólizas de hogar se consolidan como la joya de la corona de su ramo, el de los seguros multirriesgo, en el que también se incluyen los segmentos de comercio, comunidades e industrial.

Estos datos son el resultado de las transformaciones impulsadas durante los últimos años por el seguro de hogar en el que intervienen las compañías aseguradoras y las empresas especializadas en la prestación de servicios profesionales. Dichos cambios fueron extensamente analizados en *Claves del seguro y la asistencia en hogar en 2024*, el observatorio que organiza EXPANSIÓN con la colaboración de Finseguralia.

Coyuntura

Moderado por Rafael Sierra, director de SegurosNews, el encuentro repasa cuestiones con un fuerte impacto en las pólizas de hogar. Por ejemplo, el aumento de los costes por la inflación, las dificultades para encontrar talento especializado, la calidad del servicio ofrecido, el avance de las reparaciones frente a las indemnizaciones, la creciente siniestralidad como consecuencia de los fenómenos climáticos extremos, la introducción de nuevas coberturas o el uso de las nuevas tecnologías.

La cita arrancó con un rápido análisis de los buenos datos que este año está registrando el seguro de hogar. Y la primera conclusión, según



Los protagonistas del observatorio 'Claves del seguro y la asistencia en hogar en 2024', que organiza EXPANSIÓN con la colaboración de Finseguralia: Rafael Sierra, director de SegurosNews y moderador del encuentro; Paula de Castro Rey, directora comercial de Asistencia en AXA Partners; Sandra Llamas, directora de Alianza de Servicios en Iris Global; Esther Nuñez, 'head' de Hogar en Allianz Partners; Daniel Cornudella, director de B2B en ServiHogar 24h, y Yolanda García, directora de Operaciones en onRed.

Paula de Castro Rey, directora comercial de Asistencia en AXA Partners, es que "las pólizas y las primas han crecido, pero los márgenes se han estrechado por el incremento de costes de los últimos años". De ahí, añadió, "la necesidad de seguir explorando nuevos servicios en las pólizas".

Aunque la coyuntura económica se ha suavizado durante los últimos meses, lo cierto es que la presión inflacionista se ha dejado notar en el seguro de hogar. "Al principio, aseguradoras y empresas de asistencia absorbieron el encarecimiento de los costes estrechando sus márgenes y ajustando los precios con sus proveedores, pero al final no han tenido más remedio que incrementar las tarifas, sobre todo, en las pólizas de nueva

El éxito de servicios como el de 'manitas' demuestra que la búsqueda de nuevas coberturas es clave

contratación", expuso Yolanda García, directora de Operaciones de onRed.

La escasez de profesionales en el ámbito de los servicios de asistencia (reparadores) tampoco favorece una mayor competencia que permita reducir las tarifas. "Es un problema que tenemos todas las compañías de asistencia, pues no existe un relevo generacional", explicó Esther Nuñez, head de Hogar en Allianz Partners. En su caso, añadió, darle la vuelta a esta situación está implicando "una inver-

Dada la escasez de vivienda nueva, el sector confía en crecer en el ámbito de la rehabilitación

sión muy potente en el área de proveedores, con cursos de formación incluidos, y la búsqueda de alternativas para solventar un problema que afecta a algunos gremios".

Otra vía para mantener la competitividad de las pólizas es incrementar la calidad del servicio que se ofrece a los asegurados, quienes cada vez valoran más la inclusión de nuevos servicios de valor añadido como el de manitas y, precisamente por eso, prefieren las reparaciones a las indemnizaciones. Es una prefe-

rencia que también comparan las propias aseguradoras, "por el ahorro de costes que implica", destacó Sandra Llamas, directora de Alianza de Servicios en Iris Global. Además, añadió, "la reparación es de gran ayuda para detectar el fraude, al tratarse de un proceso muy auditado en el que las posibilidades de fraude son menores que cuando se opta por la indemnización".

Climatología y tecnología

La transformación de las pólizas de hogar va mucho más allá del modelo utilizado para resolver los problemas del asegurado. Por ejemplo, también obliga a las compañías del sector a prepararse para unos fenómenos climatológicos extremos cada vez más frecuentes, como por ejemplo

CRECIMIENTO

Las pólizas de hogar encabezan la buena marcha de los seguros multirriesgo, que crecieron hasta junio un 8,9% en pólizas y un 1,4% en primas.

una DANA, que suelen derivar en incrementos puntuales pero muy significativos de la siniestralidad. "Hemos creado equipos y establecido aumentos de recursos para atender este tipo de situaciones, pero obviamente tienen sus limitaciones porque son equipos difíciles de mover a nivel geográfico. La clave es atender desde el primer momento al asegurado y ofrecerle una respuesta rápida para todo lo que necesita", destacó Daniel Cornudella, director de B2B de ServiHogar 24h.

Estar preparados para las consecuencias del cambio climático es fundamental para las compañías, como también lo es su adaptación a las nuevas demandas de los asegurados en términos de digitalización. Respecto al boom de la inteligencia artificial, por ejemplo, De Castro Rey quiso destacar que AXA Partners "ofrece personas a sus clientes para las tareas difíciles y tecnológicas para las simples".

La digitalización también es estratégica para Allianz Partners, cuya inversión en este ámbito es muy potente dentro y fuera de España. El cliente cada vez está más acostumbrado a usar canales digitales, por lo que nosotros fomentamos esos canales mediante nuevos servicios como el siniestro digital", resume Nuñez. Desde Iris Global, tal como señaló Llamas, se ha alcanzado un acuerdo con Microsoft "para ofrecer formación digital a sus profesionales, porque no sirve de nada darles herramientas modernas si no saben utilizarlas".

Teniendo en cuenta la lentitud a la que avanza la construcción de vivienda nueva, la rehabilitación es otro de los ámbitos en los que el seguro de hogar espera poder crecer. "Las exigencias normativas y la dependencia energética obligan a invertir en rehabilitación, así que por ahí podremos trabajar más", opino Cornudella. En la misma línea, García consideró que el impulso de la eficiencia energética "es una vía que las empresas de asistencia podremos explotar, contando con especialistas que añadan valor a este tipo de rehabilitaciones".

ESTHER NUÑEZ

'Head' de Hogar en Allianz Partners

La inversión en tecnología es clave para contener los costes y por eso estamos renovando procesos y herramientas"

SANDRA LLAMAS

Directora de Alianza de Servicios en Iris Global

Debemos tener claro que no es posible exigir un servicio de la máxima calidad pero pagarlo como uno de bajo coste"

DANIEL CORNUDELLA

Director de B2B en ServiHogar 24h

Mantener unos precios competitivos nos obliga a mejorar procesos, invertir en tecnología y ganar productividad"

YOLANDA GARCÍA

Directora de Operaciones en onRed

Tenemos que pensar alternativas que hagan que nuestro mercado sea atractivo para los escasos profesionales existentes"

PAULA DE CASTRO REY

Directora comercial de Asistencia en AXA Partners

La apuesta por la sostenibilidad y la innovación beneficia tanto al cliente final como a las empresas aseguradoras"

Expansión & EMPLEO

Trepas, pelotas y otros personajes que animan la jornada laboral

VIDA EN LA OFICINA / A los que sólo quieren ascender y a los que tienen como único objetivo trabajar lo menos posible, se suman otros profesionales que en la oficina o en remoto complican la vida laboral

Montse Mateos, Madrid

Los hay que no abren la boca, y otros aturden con su incontinencia verbal. Algunos adoran mandar, mientras que el objetivo de unos pocos es hacer lo menos posible o pasar inadvertidos, no sea que les toque trabajar más allá de cubrir el expediente. Presentes o ausentes —los trabajadores en remoto ya son leyón— las personas configuran el entorno laboral. Por otra parte, su forma de ser y como se relacionan con los demás condicionan su trabajo y también sus resultados, individuales y en equipo. Conocer como somos y cómo son los demás es clave para una convivencia necesaria. Temiendo en cuenta que en el mejor de los casos superamos los 22 años en horas de trabajo a lo largo de nuestra vida laboral, casi lo mismo que durmiendo, identificar a quien trabaja con nosotros sin duda ayudará a hacer más llevadera cada jornada. Estos son algunos de los tipos más habituales que animarán o arruinarán su vida laboral.

Trepa

Su ingenio y espíritu de charro le seducirá, de manera que le permitirá el paso. Incansable para conseguir llegar a lo más alto, sobran los dedos de una mano para contar a aquellos que de verdad se merecen el puesto al que aspiran. Sibilino y ambiguo, una vez identificada, conviene mantenerse a salvo del trepa, ya que utilizará todos sus encantos para conquistar a quienes le rodean, ya que sabe muy bien que depende de todos ellos para poder alcanzar su meta.

Pelota

Tan seductor como el trepa, carece de la ambición y del deseo de poder de los que quieren escalar a lo más alto de su carrera profesional. Por esta razón, en algunos casos, su inocencia puede despertar la simpatía en quienes le rodean. Estos profesionales no suelen confiar en sus capacidades ni conocimientos, de manera que halagan y car-



La personalidad de los compañeros de trabajo condiciona el rendimiento laboral.

lan a quienes tienen capacidad para decidir su futuro. No suelen tener ningún reto profesional, les basta con mantener su puesto y... eso sí, obedecer sin rechistar a su 'capitán', su protector, a quien acompañan a lo largo de toda su carrera sin pedir nada más.

Zombi

El 85% de los empleados no está comprometido con su trabajo. Un elevado número de profesionales que integran este grupo tiene un alto riesgo de convertirse en zombi laboral. Es la persona que deambula por la oficina con la mirada perdida o que cuando está en su puesto de trabajo fija su mirada en la pantalla del ordenador o del móvil, sin hacer nada. Hace tiempo que desconectó de su tarea. Lo que le convierte en uno de los personajes más tóxicos en el ámbito laboral es que tiene la 'virtud' de contagiar su victimismo y su malestar a quienes le rodean.

'Commander'

Carismático, confiado y motivador, en principio parece contar con los atributos que definen a un buen jefe. Sin embargo, en su afán de tenerlo todo bajo control y llevado por un instinto innato para resolver cualquier incidente no

previsto, ignora los detalles propios de trabajar en equipo, y a sea en remoto o presencial. Otro de sus defectos es que le gusta destacar, estar en el centro y, sobre todo, ser el primero en saber lo que se cuece en el ámbito laboral, en la taceta profesional y... personal.

'Public relations'

Domina la empatía. No encontrará a nadie que hable mal de este profesional de los contactos. Encantado de conocerse y extrovertido, siempre cae bien. No destaca por ser trabajador, ni falta que le hace, porque quienes le conocen saben que siempre conquistará a algún incauto que trabaje por y para ellos de buena gana. No obstante, conviene tenerlos cerca. El relaciones públicas conoce la organización al dedillo, de manera que puede localizar a la persona idónea para resolver cualquier asunto rápidamente y, también poner en contacto a profesionales afines que suelen formar equipos de trabajo muy eficaces.

Agobiado

Siempre tiene trabajo y es el más ocupado. En la oficina es habitual oírle resoplar y hasta lamentarse de que no llega de que le resulta imposible terminar sus tareas. El trabajo en re-

moto se ha convertido en su enemigo, ya que le priva de la teatralización laboral con la que se regodea. Aunque online cuenta con otro aliado: la tecnología, que le permite dejar constancia por escrito de su agobio. Sin embargo, suele ser cumplidor con su tarea. Lo más sensato es mantenerse a salvo de su estrés que, justificado o no, es muy contagioso.

Agazapado

Al contrario que el relaciones públicas y el agobiado, el agazapado no se hace notar. Posee empatía, iniciativa y puede llegar a ser un buen compañero, pero carece de transparencia en sus intenciones laborales. No le verá venir y cuando menos se lo espere cambiará de departamento o dejará la compañía... sin previo aviso. Y otras veces sorprenderá por decisiones relacionadas con su actividad que nadie esperaba.

Nomófobo

El trabajo en remoto le viene como anillo al dedo. Conectado a todas horas y pendiente de la información, es el profesional online por antonomasia. Organizado y autogestor nato, es el corega en remoto que todo profesional y, también más de un jefe, desea en su equipo. El único incon-

veniente es que suele reclamar atención, es decir, que quienes trabajen a su lado se hagan ver de manera virtual; un email es suficiente.

Quejica

La queja define su personalidad. El agobiado puede tener como excusa el trabajo —del que en el fondo no se queja, pero le provoca desasosiego—, sin embargo quien se queja de manera continua lo hace sin motivo aparente. Nada le parece bien y a todo le busca punta... y busca aliados que refuercen su malestar. No suelen ser malos trabajadores, pero dan tanto la tabarra que lo mejor es cortarles en seco antes de que incien su típica verborrea, de lo contrario está perdido.

'Tiquismiquis'

Para todo tiene un 'pero'. Melindroso y muy pejuguero, ve problemas donde no los hay. Si es jefe, frena los proyectos en un intento de demostrar una eficacia y brillantez de la que carece. Tras ese perfeccionismo manifiesto esconde una profunda inseguridad y mediocridad. Tomar decisiones contundentes es la mejor arma para mantenerse a salvo de ellos... haría difícil si el impertinente que le ha tocado es quien manda.

9 eneatisos que dan en el clavo

El eneagrama de la personalidad es uno de los grandes aliados de los guionistas y también de los reclutadores. En geometría es una estrella de nueve puntas que sirve para hacer una clasificación de la personalidad en nueve arquetipos. Cada uno representa patrones de pensamiento y comportamientos, muy útiles para crear personajes de ficción, y también para diseñar grupos de trabajo.

1. Reformador. Idealista y de sólidos principios. Son personas éticas, concienzudas, organizadas, ordenadas, meticulosas, críticas, perfeccionistas y temerosas de cometer errores.

2. Ayudador. Orientado a los demás, generoso y abnegado, tiene problemas para cuidar de sí mismo y reconocer sus necesidades.

3. Triunfador. Seguro de sí mismo, ambicioso y competente, se preocupa de su imagen y tiene problemas de adicción al trabajo y de competitividad.

4. Individualista. Sensible, reservado y callado, se oculta de los demás porque se siente vulnerable.

5. Investigador. Curioso, visionario, independiente e innovador, es nervioso y vehemente. Tiene problemas de aislamiento y excentricidad.

6. Leal. Comprometido, trabaja hasta estresarse al tiempo que se queja de ello. Cauteloso e indeciso, tiene problemas de seguridad, desconfianza.

7. Entusiasta. Productivo y ajetreado, es verborrágico, optimista y espontáneo. Busca experiencias nuevas, la actividad continuada le agota.

8. Desafiador. Poderoso y dominante, seguro de sí mismo, resulta orgulloso y dominante.

9. Pacificador. Acomodado y humilde, es afable y bondadoso, desea que todo vaya bien y minimiza cualquier asunto inquietante.

LOS PROTAGONISTAS DE LA BOLSA ESPAÑOLA

11-09-2024

Los valores que más suben

	%
Enfite CLB	7,60
Enfite	6,29
Inditex	4,54
Greenery Renovables	3,33
Solaria	2,90
Ezemat	2,14
Clínica Baviera	1,89
Aperam	1,83

Los valores que más bajan

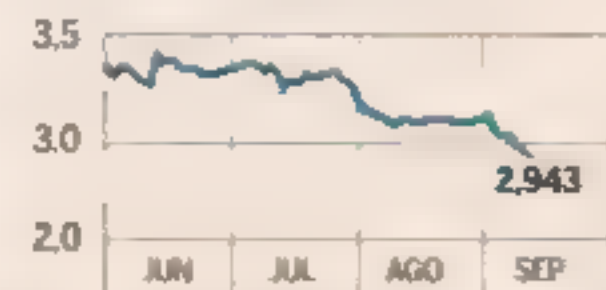
	%
Aedas Homes	-4,84
Katathouse	-4,57
Mediastoreurope	-4,07
Anvest Holdings	-3,95
Artificial	3,88
DM.A	3,52
Tubos Reunidos	-3,38
Urbas Gr. Financiera	-2,86

Los valores más negociados

	Volúmen
Urbas Gr. Financiera	62.813.855
B. Santander	20.597.437
Wysa	18.996.770
B. Sabadell	14.190.840
UAG	10.746.725
Telefonica	8.154.160
CaixaBank	7.155.257
BBVA	6.874.975

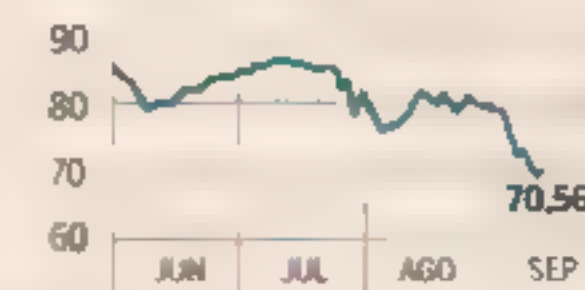
> Bono español a 10 años

Rentabilidad en porcentaje



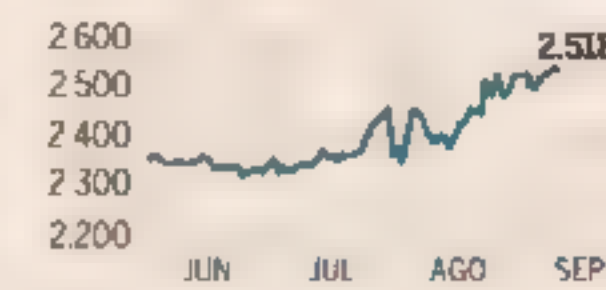
> Petróleo

Barril de Brent en dólares



> Oro

En dólares por onza



ÍNDICES MUNDIALES Y SECTORIALES

11-09-2024

	Cierre	Variación diaria Puntos	%	Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual (%)
ESPAÑA						
Ibex 35	11.278,90	75,40	0,67	11.444,00	9.858,30	11,65
Ibex Medium Cap	14.070,30	93,70	0,66	15.204,60	12.984,10	3,85
Ibex Small Cap	8.218,00	26,00	0,31	8.890,90	7.704,00	5,47
Madrid Top	4.776,10	6,90	0,14	5.018,20	4.505,70	20,48
Madrid	04,80	5,63	0,11	11,22,37	9,71,17	10,81
B. consumo	6.108,60	14,71	3,52	6.486,70	5.210,06	14,07
Mat. constr.	704,93	8,35	0,47	1.780,95	628,22	2,61
Petróleo Energía	1.898,5	30	0,01	1.888,15	61,48	5,62
S. Im. Inmobiliar	6.616,58	62	0,25	714,64	2,73	1,30
Tecnol. Comunic.	741,89	4	0,16	78,34	66,3	4,89
Serv. consumo	1.118,25	10,6	0,90	1.138	94,40	6,65
Barcelona	917,14	4,49	0,49	934,41	789,09	12,96
BLN Mid 50	24,91,20	149,84	0,60	26,91,14	2,28,06	2,1
Bilbao	1.752,11	15,70	0,90	1.779,19	1.549,45	9,92
Valencia	1.767,81	9,48	0,54	1.782,43	1.521,82	12,52
ZONA EURO						
Dax Xetra	78.10,27	64,15	0,15	18.930,45	16.41,69	9,42
CAC 40	7.796,81	10,2	0,14	8.734,99	7.10,04	1,94
Aex 25	886,90	2,96	0,10	944,9	7.143	4,41
Hse Mib	33.74,42	38,17	0,2	35.490,13	30.71,46	9,50
Pse 20	6.80,30	3,82	1,10	6,91,10	6,03,33	6,00
Austria Ats Vienna	1.552,66	12	0,65	1.775,49	3,52,04	1,41
Grecia Athens	4.254	5,46	0,68	1.51,19	30,14	9,21

11A media anual (2013-2023)

	Cierre	Variación diaria Puntos	%	Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual (%)
RESTO EUROPA						
FTSE 100	8.193,94	12,04	-0,15	8.445,80	7.446,29	5,94
SMI	71.922,91	47,80	0,15	72.451,48	71.991,58	7,95
Dow Jones	2.894,47	40,61	0,14	2.951,52	2.820,77	4,2
Rusia MSCI	990,43	18,99	0,42	1.211,67	891,2	5,00
DAX	2.481,96	1,30	0,15	2.541,47	2.111,55	3,63
PANORAMA EUROPEO						
FTSE Europe 30	1.981,82	5,51	0,4	4.445,5	3.685,21	6,13
FTSE Europe 100	2.111,81	0,99	0,05	2.981,49	3.891,49	6,47
DAX	4,31,76	0,36	0,6	4,31,60	4,31,40	6,31
Eurostoxx 50	1.430,78	4,20	0,29	1.551,64	1.361,30	3,92
S&P Europe 30	2.391,36	0,44	0,02	2.321,28	1.909,94	6,2
S&P Euro	2.781,55	5,54	0,27	2.771,04	1.761,91	4,86
Euro Stoxx 50	4.111,38	11,18	0,27	4.111,38	4.111,38	5,33
AMÉRICA						
Dow Jones	40.861,71	124,75	0,31	41.161,38	31.160,67	8,42
S&P 500	5.554,93	58,61	1,07	5.761,70	4.454,58	6,44
Nasdaq	17.195,25	107,62	0,62	17.641,43	14.111,30	1,36
Bovespa	114,61,75	5,12	0,27	114,46	110,17,66	0,17
Ibovespa	1.764,28,51	46,941,62	2,65	1.764,28,51	99,41,67	8,41
IP	51,45,16	22,65	0,44	51,45,16	50,71,1	0,79
Latam	1.501,42	3,4	0,28	1.441,68	1.221,11	9,60
América Latina	98,66,73	26,13	0,15	98,66,73	4,94,1	70,61
Canada	23,11,7	20,178	0,90	23,11,7	20,178	10,14

	Cierre	Variación diaria Puntos	%	Máximo anual	Mínimo anual	Variación anual (%)
Chile-Lima						
Chile-Lima	6.301,58	86,72	1,40	6.810,91	5.844,56	1,67
ASIA-PACÍFICO						
Nikkei	35.619,77	539,39	1,49	42.24,02	31.458,42	6,44
Hang Seng	17.138,71	1,338	0,73	19.616,22	14.961,18	0,36
Korea Seoul	2.311,17	10,06	0,40	2.891,35	2.459,90	5,34
Singapore	3.531,7	18,50	0,53	3.531,7	3.071,10	8,98
Australia Sydney	8.195,20	-21,80	-0,27	8.343,80	7.575,60	4,67
ÁFRICA-ORIENTE MEDIO						
Egipto	7.01,96	31,40	0,44	7.854,63	5.444,58	29,77
Israel Tel Aviv 100	2.011,28	2,2	0,11	2.081,86	1.830,41	1,3
Jordania Amman	80,11,79	8,14	1,00	84,11,4	71,69,09	5,12
DIVISAS FRENTE AL EURO						
Euro-Dólar	1,043	0,0012	0,008	1,1163	1,0612	-0,06
Euro-Yen	156,6000	1,2100	0,7667	75,3900	152,6800	0,17
Euro-Libra	0,8458	0,001	0,005	0,8603	0,8192	2,92
Euro-Franco Suizo	0,9458	0,0009	0,0063	0,9924	0,9304	1,06
BONOS A 10 AÑOS						
B. España 10 años	2,943	-0,02	-0,67	3,495	2,943	-0,70
B. Alemania 10 años	2,114	0,02	0,98	2,695	2,000	0,44
B. Reino Unido 10 años	5,000	0,02	0,60	4,706	2,106	-0,19
B. Francia 10 años	1,799	-0,06	-1,66	4,496	3,619	0,70
B. Japón	0,265	-0,03	-3,57	1,103	0,162	0,43
Del. F. P. Alemania	1,152	0,04	2,85	2,078	1,109	0,4

IBEX

11-09-2024

Valor	ÚLTIMA SESIÓN					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		Dividendos	RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sector												
	Cierre	Var. (%)	Máximo	Mínimo	Volumen	Máximo	Mínimo	Volumen	Retorno	Máximo	Mínimo		Por div.	Retorno	Total con div.	Máximo	Capitalización	PER	Ratio	Ratio													
Acciona	125.400	-0,08	126.100	124.500	60.30	27.700	Se	96.339	Fe	105.387	0,49	199.523	Ag 22	16.179	96.000	4,51	B-23 A	4,51	B-24 A	4,89	ANA	CON											
Acciona Ener	21.920	0,46	22.40	21.620	270.275	26.345	En	16.222	Ab	844.926	0,35	61.36	Ag 22	18.322	Ab 24	0,70	B-23 U	0,70	B-24 U	0,49	ANT	IND											
Aegion	8.925	0,05	9,00	8,80	1.000	8,925	Se	8,925	Se	869.116	0,63	18.707	En 22	2.155	En 99	0,80	B-24 A	0,31	B-24 C	0,31	ACE	IND											
ACS	40.420	0,11	40,80	40,00	1.000	40,420	Se	40,420	Se	40,420	0,11	40,420	Se	40,420	Se	40,420	0,11	40,420	0,11	40,420	0,11	ACS	IND										
Aena	108.000	0,00	108,000	108,000	1.000	108,000	Se	108,000	Se	108,000	0,00	108,000	Se	108,000	Se	108,000	0,00	108,000	0,00	108,000	0,00	AENA	IND										
Amadeus	6.160	0,00	6,160	6,160	1.000	6,160	Se	6,160	Se	6,160	0,00	6,160	Se	6,160	Se	6,160	0,00	6,160	0,00	6,160	0,00	AMS	IND										
ArcelorMittal	19.695	0,00	19,695	19,695	1.000	19,695	Se	19,695	Se	19,695	0,00	19,695	Se	19,695	Se	19,695	0,00	19,695	0,00	19,695	0,00	MTS	IND										
B. Santander	1.800	0,00	1,800	1,800	1.000	1,800	Se	1,800	Se	1,800	0,00	1,800	Se	1,800	Se	1,800	0,00	1,800	0,00	1,800	0,00	SAB	IND										
B. Santander	4.146	-0,01	4,127	4,205	2.092,437	4,578	My	4,578	My	4,578	-0,01	4,578	My	4,578	My	4,578	B-23 A	0,03	B-24 A	0,03	3,52	61,79	64,42	5.440,21	447	9,792	7,27	0,10	0,54	SAB	IND		
Bankia	7.950	0,38	8,026	7,954	7.388,081	8,292	Ab	8,292	Ab	8,292	0,38	8,292	Ab	8,292	Ab	8,292	B-23 A	0,03	B-24 A	0,11	6,21	32,16	40,99	179.866,154	7,146	8,03	0,88	2,15	1,07	BAT	IND		
BBVA	8.854	-0,11	9,048	8,796	6.074,975	9,048	Ab	9,048	Ab	9,048	-0,11	9,048	Ab	9,048	Ab	9,048	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	BBVA	IND	
CaixaBank	5.334	1,00	5,442	5,244	7.155,257	5,550	Ab	5,550	Ab	5,550	1,00	5,550	Ab	5,550	Ab	5,550	B-23 A	0,23	B-24 A	0,39	7,27	43,16	53,67	7.264,087	682	38,768	7,75	8,47	0,96	0,96	CABN	IND	
Clínica Telesol	16.128	0,50	16,28	15,980	102,682	16,128	Se	16,128	Se	16,128	0,50	16,128	Se	16,128	Se	16,128	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	CLN	IND	
Colson	6.150	0,05	6,150	6,150	1.000	6,150	Se	6,150	Se	6,150	0,05	6,150	Se	6,150	Se	6,150	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	COL	IND	
Enagás	11.970	-0,36	12,00	11,970	571,415	11,970	Se	11,970	Se	11,970	-0,36	11,970	Se	11,970	Se	11,970	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	ENG	IND	
Endesa	19.675	-0,08	19,675	19,675	1.000	19,675	Se	19,675	Se	19,675	-0,08	19,675	Se	19,675	Se	19,675	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	END	IND	
Ferrovial Se	17.420	0,00	17,420	17,420	1.000	17,420	Se	17,420	Se	17,420	0,00	17,420	Se	17,420	Se	17,420	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	FER	IND	
Fluor	11.160	0,00	11,160	11,160	1.000	11,160	Se	11,160	Se	11,160	0,00	11,160	Se	11,160	Se	11,160	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	FOR	IND	
Enfite	9.800	0,29	9,800	9,800	1.000	9,800	Se	9,800	Se	9,800	0,29	9,800	Se	9,800	Se	9,800	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	ENF	IND	
UAG	2.790	0,00	2,790	2,790	1.000	2,790	Se	2,790	Se	2,790	0,00	2,790	Se	2,790	Se	2,790	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	U	IND	
Riberola	11.360	0,15	11,405	11,270	5.700,229	11,360	Se	11,360	Se	11,360	0,15	11,360	Se	11,360	Se	11,360	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	RIE	IND	
Inditex	48.580	0,00	48,580	48,580	1.000	48,580	Se	48,580	Se	48,580	0,00	48,580	Se	48,580	Se	48,580	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	ITX	IND	
Indra	16.580	1,02	16,60	16,580	379,182	21,675	En	11,467	En	479,124	0,62	21,473	En 26	2,56	36,79	0,25	B-23 A	0,25	B-24 A	0,25	1,50	17,86	19,64	176,674	402	2,915	1,07	9,81	1,07	1,07	IND	IND	
Logista	37.780	0,07	37,960	37,620	131,937	27,900	En	23,991	En	136,782	0,30	27,900	En 24	7,557	0,14	1,44	B-23 A	0,36	B-24 A	0,36	4,94	13,15	21,00	132,750	000	3,673	11,17	11,26	5,15	1,06	LOG	IND	
Mapfre	2.740	0,00	2,740	2,740	1.000	2,740	Se	2,740	Se	2,740	0,00	2,740	Se	2,740	Se	2,740	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	MAP	IND	
Marin Properties	11.160	0,00	11,160	11,160	1.000	11,160	Se	11,160	Se	11,160	0,00	11,160	Se	11,160	Se	11,160	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	MAR	IND	
Naturgy	23.080	0,06	23,080	23,080	1.000	23,080	Se	23,080	Se	23,080	0,06	23,080	Se	23,080	Se	23,080	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	NAT	IND	
Pure Brands B**	20.000	0,00	20,000	20,000	1.000	20,000	Se	20,000	Se	20,000	0,00	20,000	Se	20,000	Se	20,000	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	PUR	IND	
Redes	1.440	0,00	1,440	1,440	1.000	1,440	Se	1,440	Se	1,440	0,00	1,440	Se	1,440	Se	1,440	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	RED	IND	
Repsol	11.625	0,00	11,625	11,625	1.000	11,625	Se	11,625	Se	11,625	0,00	11,625	Se	11,625	Se	11,625	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	REP	IND	
ROVI	75.100	0,00	75,100	75,100	1.000	75,100	Se	75,100	Se	75,100	0,00	75,100	Se	75,100	Se	75,100	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	ROV	IND	
Sacyr	3.10	0,00	3,10	3,10	1.000	3,10	Se	3,10	Se	3,10	0,00	3,10	Se	3,10	Se	3,10	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	SAC	IND	
Salvora	11.710	2,90	11,720	11,670	432,194	17,570	En	9,430	Ab	783,266	1,68	30,940	En 21	0,300	0,12	0,14	B-23 A	0,02	B-24 A	0,02	0,00	0,00	0,00	124,950	978	1,463	15,01	12,26	2,02	0,00	0,00	SLR	IND
Telefonica	4.211	0,79	4,215	4,168	8.541,660	4,294	En	3,425	Fe	11.216,814	8,51	11,34	En 00	5,908	0,02	0,30	B-23 U	0,15	B-24 U	0,15	7,18	19,16	21,40	5.870,16	454	23,873	13,58	12,76	0,99	0,99	TEF	IND	
Unicaja Banco	1.49	0,00	1,49	1,49	1.000	1,49	Se	1,49	Se	1,49	0,00	1,49	Se	1,49	Se	1,49	B-23 A	0,16	B-24 A	0,19	6,16	8,12	12,86	5.743,285	465	51,259	6,29	6,31	1,07	1,07	UNI	IND	

RESTO DE MERCADO CONTINUO (Continuación)

Valor	ÚLTIMA SESIÓN					ANUAL		NEGOCIACIÓN 12 MESES		HISTÓRICO		Índice anl.	DIVIDENDOS		RENTABILIDAD			CAPITAL		VALORACIÓN			Sector
	Cierre	Diff. (%)	Máximo	Mínimo	Tránsito	Máximo	Mínimo	Tránsito	Relación	Máximo	Mínimo		Por div.	Revol.	Total con div.	12 m. (%)	2024 (%)	2024	Máximo acciones	Capitaliza- ción (mil.)	PER	Valor	
Beleza	8.220	-0,1	8.220	8.220	4.000	8.220	8.220	4.000	1,0	8.220	8.220	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	13.200	-0,1	13.200	13.200	11.200	13.200	13.200	11.200	1,0	13.200	13.200	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.000	-0,1	8.000	8.000	4.000	8.000	8.000	4.000	1,0	8.000	8.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.123	-0,1	8.123	8.123	4.000	8.123	8.123	4.000	1,0	8.123	8.123	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	13.920	-0,1	13.920	13.920	11.200	13.920	13.920	11.200	1,0	13.920	13.920	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	3.750	-0,1	3.750	3.750	1.000	3.750	3.750	1.000	1,0	3.750	3.750	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.650	-0,1	8.650	8.650	4.000	8.650	8.650	4.000	1,0	8.650	8.650	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	13.000	-0,1	13.000	13.000	11.200	13.000	13.000	11.200	1,0	13.000	13.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	2.900	-0,1	2.900	2.900	1.000	2.900	2.900	1.000	1,0	2.900	2.900	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	3.755	-0,1	3.755	3.755	1.000	3.755	3.755	1.000	1,0	3.755	3.755	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.443	-0,1	8.443	8.443	4.000	8.443	8.443	4.000	1,0	8.443	8.443	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	3.600	-0,1	3.600	3.600	1.000	3.600	3.600	1.000	1,0	3.600	3.600	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	13.100	-0,1	13.100	13.100	11.200	13.100	13.100	11.200	1,0	13.100	13.100	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	3.750	-0,1	3.750	3.750	1.000	3.750	3.750	1.000	1,0	3.750	3.750	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	2.475	-0,1	2.475	2.475	1.000	2.475	2.475	1.000	1,0	2.475	2.475	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	2.833	-0,1	2.833	2.833	1.000	2.833	2.833	1.000	1,0	2.833	2.833	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	34.500	-0,1	34.500	34.500	11.200	34.500	34.500	11.200	1,0	34.500	34.500	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.100	-0,1	8.100	8.100	4.000	8.100	8.100	4.000	1,0	8.100	8.100	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	30.150	-0,1	30.150	30.150	11.200	30.150	30.150	11.200	1,0	30.150	30.150	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	4.410	-0,1	4.410	4.410	1.000	4.410	4.410	1.000	1,0	4.410	4.410	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	77.000	-0,1	77.000	77.000	11.200	77.000	77.000	11.200	1,0	77.000	77.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.150	-0,1	8.150	8.150	4.000	8.150	8.150	4.000	1,0	8.150	8.150	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.365	-0,1	8.365	8.365	4.000	8.365	8.365	4.000	1,0	8.365	8.365	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.700	-0,1	8.700	8.700	4.000	8.700	8.700	4.000	1,0	8.700	8.700	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	3.200	-0,1	3.200	3.200	1.000	3.200	3.200	1.000	1,0	3.200	3.200	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	3.700	-0,1	3.700	3.700	1.000	3.700	3.700	1.000	1,0	3.700	3.700	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	2.700	-0,1	2.700	2.700	1.000	2.700	2.700	1.000	1,0	2.700	2.700	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	6.475	-0,1	6.475	6.475	4.000	6.475	6.475	4.000	1,0	6.475	6.475	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.500	-0,1	8.500	8.500	4.000	8.500	8.500	4.000	1,0	8.500	8.500	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	4.000	-0,1	4.000	4.000	1.000	4.000	4.000	1.000	1,0	4.000	4.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	12.000	-0,1	12.000	12.000	11.200	12.000	12.000	11.200	1,0	12.000	12.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	1.000	-0,1	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1,0	1.000	1.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.000	-0,1	8.000	8.000	4.000	8.000	8.000	4.000	1,0	8.000	8.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	1.670	-0,1	1.670	1.670	1.000	1.670	1.670	1.000	1,0	1.670	1.670	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	13.600	-0,1	13.600	13.600	11.200	13.600	13.600	11.200	1,0	13.600	13.600	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.700	-0,1	8.700	8.700	4.000	8.700	8.700	4.000	1,0	8.700	8.700	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.000	-0,1	8.000	8.000	4.000	8.000	8.000	4.000	1,0	8.000	8.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.700	-0,1	8.700	8.700	4.000	8.700	8.700	4.000	1,0	8.700	8.700	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	1.000	-0,1	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1,0	1.000	1.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	13.600	-0,1	13.600	13.600	11.200	13.600	13.600	11.200	1,0	13.600	13.600	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.700	-0,1	8.700	8.700	4.000	8.700	8.700	4.000	1,0	8.700	8.700	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.000	-0,1	8.000	8.000	4.000	8.000	8.000	4.000	1,0	8.000	8.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.700	-0,1	8.700	8.700	4.000	8.700	8.700	4.000	1,0	8.700	8.700	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	1.000	-0,1	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1,0	1.000	1.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	13.600	-0,1	13.600	13.600	11.200	13.600	13.600	11.200	1,0	13.600	13.600	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.700	-0,1	8.700	8.700	4.000	8.700	8.700	4.000	1,0	8.700	8.700	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	AL	
Beta	8.000	-0,1	8.000	8.000	4.000	8.000	8.000	4.000	1,0														

Le tableau ci-dessous résume les données relatives à la production de biens et services dans le secteur privé, par secteur d'activité, en 2010. Les données sont exprimées en millions de dollars américains (M\$) et sont basées sur les données de la Banque mondiale.

Secteur	Production (M\$)	Investissement (M\$)	Exportations (M\$)	Importations (M\$)	Salaires (M\$)	Profits (M\$)	Impôts (M\$)	Subventions (M\$)	Autres (M\$)
Industrie	1200	800	500	300	400	200	100	50	150
Commerce	900	600	400	200	300	150	80	40	120
Services	700	500	300	150	250	120	60	30	90
Agriculture	300	200	100	50	100	50	20	10	30
Construction	200	150	80	40	70	30	10	5	20
Transport	150	100	60	30	50	20	10	5	15
Énergie	100	80	40	20	30	10	5	2	10
Santé	80	60	30	15	20	10	5	2	8
Éducation	60	40	20	10	15	5	2	1	5
Recherche et Développement	40	30	10	5	10	5	2	1	3
Autres	20	15	5	2	5	2	1	0	2
Total	3500	2300	1200	600	1200	600	300	150	450

Source : Banque mondiale, données de 2010.

11-09-2024

EVOLUCIÓN ÚLTIMAS OFERTAS PÚBLICAS DE VENTA

En un documento de trabajo sobre el tema de la "transparencia" de la información que se va a dar a la ciudadanía, el Sr. J. J. Rodríguez, secretario de la Comisión de la Verdad y la Reconciliación, expresó su preocupación por la falta de transparencia en el proceso de la investigación y la justicia. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser clara y precisa, y que debe ser accesible para todos. Él también dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser veraz y que debe ser completa. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser oportuna y que debe ser relevante. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser comprensible y que debe ser útil. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser confiable y que debe ser segura. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser ética y que debe ser responsable. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser transparente y que debe ser abierta. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser honesta y que debe ser sincera. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser clara y que debe ser precisa. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser accesible y que debe ser oportuna. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser relevante y que debe ser comprensible. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser útil y que debe ser confiable. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser segura y que debe ser ética. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser responsable y que debe ser transparente. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser honesta y que debe ser sincera. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser clara y que debe ser precisa. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser accesible y que debe ser oportuna. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser relevante y que debe ser comprensible. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser útil y que debe ser confiable. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser segura y que debe ser ética. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser responsable y que debe ser transparente. Él dijo que la información que se da a la ciudadanía debe ser honesta y que debe ser sincera.

EL COSTE DE COBERTURA DE LOS BONOS ESPAÑOLES (CDS)

Nueva York	Período		Total Nacional
	Cena	desayuno	
Pescap	2.84	0.78	06.77
B. Alexander	4.75	30	49.21
Sanctissima	4.65	0.00	36.76
EDSA	9.92	0.7	0.09
Total	18.16	11.48	92.83

Value	Bin (%)	Latency	Reacts	Mean
Indices	4-13	E	0.5000	0.405
DOEABRE				
Fluidity	3-23	C	0.2500	0.392
Accidental	4-13	A	0.5000	0.405
Asperum	6-23	A	0.4000	0.405
Secours	5-23	P	0.5000	0.405
Telephony	5-23	R	0.5000	0.405

F. J. A. L. Bolsa de Madrid

11-09-2024

[illegible]

Al ³⁺ (a)	4.44	1.00	1.00	2.00	1.00	4.00	4.00	4.00
Al ₂ SiO ₅ (b)	18.00	5.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Al ₂ SiO ₅ (c) (d)	62.38	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
Al ₂ SiO ₅ (e) (f)	1.00	0.00	0.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Al ₂ SiO ₅ (g) (h)	4.25	0	0.25	4.00	4.00	4.00	4.00	4.00
Al ₂ SiO ₅ (i)	0.00	0.00	0.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

[illegible][illegible][illegible]

1. Math

11-09-2024

[illegible]

Item	Price quantity	Price amount(€)	Price unit	Index
Dec (I)	-	20	1	100
Dec (P)	-	0,82	0,83	965
Dec (K)	-	0,82	0,83	965
Source: IRI INDUSTRIAL AVERAGE				
Sep (I)	39.000	1,25	1,26	1000
Source: BASCOG 100				
Mar (P)	20.000	1,5	1,54	1000
Sep (P)	14.000	0	0	1000
Mar (P)	5.000	1	1	1000
Mar (K)	19.000	2,63	2,64	1000
Sep	5.000	40	6	1000
Jun	2.000	2,40	1,5	583
Dec (P)	-	0,54	0,55	965
Source: S&P 500 INDEX				
Dec (I)	5.000	0,33	0,34	1000
Sep (P)	5.000	0,39	1	1000
Mar (P)	400	1	1	1000
Dec (P)	4.800	0,29	0,3	1000
Jun (P)	4.800	0,57	0,58	1000
Dec (P)	4.600	0,21	0,22	1000
Source: SETRA B&B INDEX				
Apr (I)	18.740	0,04	0,05	100
Sep (I)	18.500	0,12	0,13	1000
Sep (P)	18.000	0,09	0,1	1000
Dec (K)	-	0,75	0,77	1000
Dec (P)	-	2,15	2,12	1000
Source: BANK OF SANTANDER				
Dec (K)	4,5	0,79	0,2	1000
Dec (K)	4	0,2	0,21	1000

Species	Protein equivalents	Protein masses ^a)	Protein units	Mass
Dn K	9	0.5	0.85	MG
Dn K2		0.70	0.70	SGEG
Dn K3		1.13	1.16	SGEG
Substr. BAKKITEIN				
Sep. (P)	8	0.09	0.7	MPV
sep	5		0.5	MG
Substr. BAKK				
Dn	10.65	0.1	0.28	BVP
Sep	6	0.2	0.7	MPV
Dn	8			MG
Dn	5			MG
Substr. CARBAMIDE				
Sep. (P)	5.6	0.17	0.10	MPV
sep	4			MG
Substr. ENAGASSA				
sep	14	0.75	0.26	MG
Substr. BAKKOLIA				
Dn K2	14	0.39	0.3	MPV
Substr. BAKKITEIN				
Sep	50		0.75	SGEG
sep P	48		4	MPV
Dn K2	48	0.63	0.64	MPV
Dn K3	46	0.65	0.65	MPV
Dn (P)	46	0.74	0.75	MPV
Mar K2	39.57	2.72	2.76	SGEG
Dn		0.9	0	MG
Substr. BAKKITEIN				
Sep. (P)	22	0.01	0.02	MPV

Item	Price per share	Price per share	Price per share	Item
Soloair INTERNATIONAL CONSOLIDATED AIRLINES GROUP S.A.				
Dec. 31	2.4	0.12	0.13	SOGE
Sept. 30	2.2	0.12	0.13	BNPP
Dec. 31	2.2	0.13	0.1	SOGE
Dec. 31	2	0.1	0.11	BNPP
Soloair HELIM HOTELS INTERNATIONAL				
Dec. 31	0.4	0.4		SOGE
Soloair HELIM PROPERTIES SOCMA S.A.				
Dec. 31	0.4	0.4		BNPP
Soloair HELPSAL				
Dec. 31	1.4	0.4	0.4	SOGE
Soloair ALUMABA GROUP HOLDINGS LTD				
Dec. 31	0.14	0.21	0.22	SOGE
Soloair APPLE INC				
Dec. 31	0.4	0.4	0.4	SOGE
Soloair AIRCRAFT MTD				
Dec. 31	1.2	1.4	1.4	BNPP
TURBO				
Item	Price per share	Item	Price per share	Item
Sept. 30	17.500		17.500	Soloair
Sept. 30	17.250		17.250	Soloair
Sept. 30	19.750		19.750	Soloair
Sept. 30	19.500		19.500	Soloair

Instrument	Price quotation	Parity margin (%)	Parity margin	Expiry
Dec. 1		0.48	0.5	10/11/87
Sobres: BAYREN AG				
Dec. 10	90	0.35	0.36	10/11/87
Sobres: COMBASE INC				
Apr. 10	250	0.19	0.2	10/11/87
Sobres: WYDOL CORPORATION				
Sept. 1	2	0.4	0.2	10/11/87
Nov. 1	100	0.1	0.1	10/11/87
Dec. 1	100	1.77	1.77	10/11/87
Sobres: HENRY HUB NATURAL GAS FUTURES				
Dec. 1		0.5	0.16	10/11/87
Sobres: GIBCO				
Dec. 1	2,400	0	1.6	10/11/87
Sobres: PLANA				
Dec. 1	28	2	1.16	10/11/87
Sobres: WTI, MIGHT CRUDE				
Dec. 1		0.29	0.32	10/11/87

TURBO WARRANTS

Período	Preço médio	Quantidade	Preço contratado	Preço médio	Saldo
			Solano: ONEX 93		
Sep. 07	R\$ 500	91.500	1,2	0,2	R\$ 499
			Solano: MASDAO TIO		
Sep. 08	R\$ 250	87.250	39	1,1	R\$ 199
			Solano: KETRA DAX FINDER		
Sep. 09	R\$ 750	89.750	4	4,1	R\$ 499
Sep. 09	R\$ 500	78.500		0,2	R\$ 499

11-09-2024

	Euro	Dólar	100 Yenes	Lira	Francos suizos	Dólar canadiense	Corona nueva	Corona danesa	Corona noruega	Dólar neozelandés	Dólar australiano
Euro		0,936 0	0,64 3	16,4	1,366	0,66 6	0,36 4	0,46 5	0,66 3	0,46 8	0,66 3
Dólar	1,06 2		0,76 2	30,2	1,45 9	0,66 1	0,366	0,46 5	0,66 0	0,46 0	0,66 4
Yen	1,56 4	1,46 1		34,6	0,66 3	0,66 0	0,3	0,46 0	0,66 0	0,46 0	0,66 4
Dinero extranjero	0,936 3	0,936 0	0,64 4		0,936 6	0,666	0,36 3	0,46 3	0,66 6	0,46 0	0,66 4
Francos suizos	0,66 4	0,66 0	0,64	30,2		0,66 1	0,36	0,46 5	0,66 3	0,46 0	0,66 4
Dólar canadiense	1,458 0	1,458 0	0,766	7,1	0,66 4		0,36 0	0,46 5	0,66 3	0,46 0	0,66 4
Cor. sueca	11,405	10,382	2,332	13,524	12,335	2,636		2,532	0,950	6,152	6,901
Cor. danesa	0,46 4	0,46 5	0,64 4	28,4	0,66 7	0,66	0,36 4		0,66 3	0,46 8	0,66 4
Cor. noruega	0,66 4	0,66 3	0,64 4	34,6	0,66 3	0,66 0	0,36	0,46 5		0,66 0	0,66 4
Dólar neozelandés	0,46 0	0,46 0	0,64	2	0,66 3	0,66	0,36	0,46	0,66 3		0,66 4
Dólar australiano	0,66 4	0,66 3	0,64	30,2	0,66	0,66 0	0,36 4	0,46 5	0,66 3	0,46 0	

Fecha	PBL ventas %	PBL marginal %	Importe reintegrado	Importe reintegrado	Pérdida subsidio
Letras 5 Minus	Sep-24	2.26	2.45	688.60	1,728.61
Letras 6 Minus	Sep-24	3.24	3.24	1,284.44	2,770.77
Letras 9 Minus	Sep-24	3.01	3.03	1,409.10	3,076.84
Letras 10 Minus	Sep-24	4.95	4.97	41.45	2.18
Bonos 1 Minus	Sep-24	6.22	6.14	100.00	4.34.33
Bonos 1 Anos	Sep-24	4.35	4.38	1,000.00	4.34.33
Bonos 1 A 1/2 An	Jul-24	4.72	3.6	800.41	1,994.9
Bonos 5 A Indefinidos	Sep-24	0.91	0.46	3.00	1.10.5
Disgajaciones 10 Minus	Sep-24	1.94	3.94	2.29	0.265.63
Dist. 1 A Indefinidos	Jul-24	1.6	2.2	4.19.9	1.304.5
Disgajaciones 10 Anos	Ago-24	4.57	3.57	97.80	1.34.86
Dist. 5 A 1/2 An	May-24	4.32	3.7	800.00	1.304.2
Dist. 1 A Indefinidos	Ago-24	1.59	1.40	30	1.34.80
Disgajaciones 10 Minus	Jul-24	1.85	3.86	1.004.2	1.34.62
Disgajaciones 10 Anos	Abril-24	4.81	3.89	4.45	1.84.94

DIVISAS LATINOAMERICANAS

1990	Origen
1.1043	Dólares USA
56.6	Yen japonés
7.4624	Corona Dinamés
0.1149	Libra Esterlina
435	Corona sueca
0.1158	Francos suízos
11.937	Corona Noruega
1.4907	Dólar canadiense

Europa emergentes y Mediterráneo	
25.088	Corona Checa
396.2	Forint húngaro
4.2875	Zloty Polaco
152.7	Corona Islandesa
4.7.18	Sheqel israelí
1.9550	Lev búlgaro
4.9742	Lev Rumano
37.557	Lira Turca

1990	Origen
Asia y Sudamérica	
1.198	Baht Tailandés
61.706	Peso Filipino
4.78.6	Rupia Indoneés
1.478	Won surcoreano
8.6306	Dólar de Hong Kong
85.34	Yuan chino
17.020.9	Rupia indonesiense
1.4185	Dólar de Singapur
19.7394	Rupia indonesiense
7.656	Dólar Australiano
1.7966	Dólar Neozelandés
42.743	Rupia India

Sudamérica	
21.0052	Peso Mexicano
6.2745	Real Brasileño

1 dólar	1 euro	Dólar	1 dólar	1 euro	Dólar
958,00	1.056,41	Pesos argentinos	19,87	22,13	Pesos nicaragüenses
3,75	0,8	Pesos dominicanos	1,00	1,10	Dólares bahamenses
4,754	2,4	18	1,79	4,49	100 pesos venezolanos
41,40	1,24	64	1,46	72,57	Dólares jamaicanos
24,40	27,46	30			

TIPOS DE INTERÉS DEL INTERBANCARIO

[illegible]

(*) Los datos de τ son del Mercado y no del día anterior

CRÉDITOS HIPOTECARIOS

Período	RPM (R\$)		Compras de unidades	CICA	Dólar	RPM a 1 ano	RPM a 1 ano
	Banco	Caixa					
2023							
Enero			2.246		2.495	3.137	3.33
Febrero			2.782		2.708	3.24	3.52
Marzo			3.664		2.83	3.64	3.64
Abril			2.881		4.022	3.5	3.73
Mayo			3.40		3.34	3.66	3.66
Junio			4.445		3.40	4.007	4.00
Julio			4.446		3.50	4.44	4.44
Agosto			4.22		3.24	4.03	4.0
Septiembre			4.00		3.25	4.149	4.44
Octubre			4.50		3.08	4.60	4.60
Noviembre			4.62		3.41	4.066	4.06
Diciembre			4.4		3.06	3.674	3.67
2024							
Enero			4.006		3.16	3.609	3.60
Febrero			3.445		3.62	3.67	3.67
Marzo			3.403		3.683	3.34	3.71
Abril			3.663		2.961	3.03	3.76
Mayo	-	-	3.887		2.43	3.683	3.68
Junio	-	-	3.710	-	2.977	3.650	3.65
Julio			3.728		3.007	3.526	3.52
Agosto					3.24	3.166	3.16

AGRÍCOLAS

	(+) Dólares por Tim.	(-) Dólares por Tim.	
CACAO (-)	Alto	Bajo	Cierre
Septiembre	5,471.00	5,158.00	5,404.00
Diciembre	4,159.00	3,701.00	4,159.00
Marzo	4,680.00	4,584.00	4,644.00
CAFE (+)			
Noviembre	5,823.00	4,886.00	5,811.00
Enero	4,781.00	4,635.00	4,764.00
Marzo	4,579.00	4,444.00	4,556.00
AZUCAR (+)			
Octubre	330.80	310.00	330.00
Diciembre	329.90	309.10	329.00
Marzo	311.30	303.00	311.00
(-) N YORK (Cotton Exchange)			
Centavos por libra			
ALGODON	Alto	Bajo	Cierre
De julio	68.65	68.40	68.00
Diciembre	69.80	68.30	69.60
Marzo	69.00	68.10	68.00
ZUMO DE NARANJA			
Noviembre	50.00	48.90	49.00
Enero	40.00	40.10	40.00
Marzo	40.00	39.10	39.00

BOVESPA (Board of Trade)				
(+) Contas em Bêsel; (-) Contas em Libra	(+)			(-)
Dólares por Tm.	Atto	Slapo	Cerro	
SOJA/SOYBEANS (¢)				
Emme	1.824,00	1.813,25	1.819,25	
Maio	1.814,00	1.813,15	1.814,15	
Junho	1.855,50	1.843,25	1.848,00	
MAÍZA DE SOJA/SOY MEAL (¢)				
Outubro	318,20	312,30	316,25	
Dezembro	322,20	316,70	320,25	
Fevereiro	324,10	319,00	322,35	
ACEITE DE SOJA/SOYBEAN OIL (+)				
Outubro	40,00	39,10	39,70	
Dezembro	40,00	39,50	39,70	
Fevereiro	40,00	39,80	39,70	
TRIGO/WHEAT (¢)				
Dezembro	540,25	539,00	539,25	
Março	530,00	530,15	530,25	
Junho	530,15	530,75	530,80	
MAÍZ/COHN (¢)				
Setembro	58,25	57,00	58,50	
Dezembro	60,50	60,00	60,50	
Março	62,00	62,00	62,50	
AVENA/OATS (¢)				
Dezembro	56,50	56,00	56,50	

PETROLÍFEROS

Q3 LONDRES			
Dólares Suís	Alfa	Rap	Germe
PETROLEO BRENT			
Noviembre	71.07	69.80	70.54
Diciembre	70.57	68.57	70.11
Enero	70.39	68.29	69.79
Dólares/tonelada	Alfa	Rap	Germe
GASOLEO			
Noviembre	644.00	627.50	635.00
Diciembre	644.00	627.50	635.00
Procesamiento	644.75	628.25	635.75
Q3 NEW YORK			
Dólares Suís	Alfa	Rap	Germe
CRUDO			
Octubre	5.47	6.57	5.71
Noviembre	5.47	6.57	5.71
Diciembre	5.47	6.57	5.71
GASOLEO CALIF.			
Octubre	210.48	204.33	209.23
Noviembre	210.78	204.64	210.64

METALES

OZ. VA. R.R. (METALS PRE-COINOS)		100
ORO	Proc.	Unidad
Banco de la Paz	9.11	2.7
W. - 100 g	9.11	2.7
PLATA		
Banco de la Paz	8.10	2.7
W. - 100 g	8.10	2.7
PLATINO		
W. - 100 g	8.10	2.7
PALADIO		
W. - 100 g	8.10	2.7
PISKOS	Ad. Filing	Ad. Filing
ORO S. 100 g	2,521.90	2,586.00
PLATA S. 100 g	2,521.90	2,586.00
COIN (COINDES LINE)		10-0
(London Metal Exchange)		Venta: Compra:
COB-VE Ag	5.00	5.00
5.00	5.00	5.00
ZINC Ag	5.00	5.00
5.00	5.00	5.00
PLATINO	5.00	5.00
5.00	5.00	5.00

[illegible]

CARNES

LIVESTOCK/CARNES			
CAARNES (Carnes/Meats)	Amo	Bajo	Cambio
Septiembre	24.00	1.68	28.68
Octubre	23.00	1.78	24.78
Noviembre	22.00	2.28	22.28
CERDO/VOGS (PORK)			
Octubre	79.00	78.48	79.48
Noviembre	75.93	74.90	75.93
Diciembre	80.48	79.88	80.55
VACUNO/CATTLE (COW)			
Octubre	17.45	15.50	17.95
Diciembre	17.48	15.73	17.75
Noviembre	178.20	176.70	178.50

[illegible]

[illegible]

Entity	Type	Debt held with A	Share ratio	Rating
		JPY bn	%	JPY bn
1)Nippon Yusen Kaisha (NYK)	F	6.13	2.46	74/100
2)Nippon Yusen Kaisha (NYK)	F	5.40	2.15	74/100
3)Nippon Yusen Kaisha (NYK)	F	0.23	0.10	74/100
4)Nippon Yusen Kaisha (NYK)	F	0.23	0.10	74/100
5)Nippon Yusen Kaisha (NYK)	F	0.23	0.10	74/100
6)Nippon Yusen Kaisha (NYK)	F	0.23	0.10	74/100
7)Nippon Yusen Kaisha (NYK)	F	0.23	0.10	74/100
8)Nippon Yusen Kaisha (NYK)	F	0.23	0.10	74/100
9)Nippon Yusen Kaisha (NYK)	F	0.23	0.10	74/100
10)Nippon Yusen Kaisha (NYK)	F	0.23	0.10	74/100

J.P.Morgan
Asset Management

JPMorgan Asset Management

Forum Camelliana 5-1 20046 Mahul, Patiser Femenine de Sambaile, C'ite.

†95761201 David_Zimmerman@mc.manuscriptcentral.com 4/26/2015 4:13

[illegible]

Model	Year	Age	Sex	Weight (kg)	Height (cm)	Length (cm)	Width (cm)	Depth (cm)	Volume (L)	Area (cm ²)	Perimeter (cm)
Model 1	1990	25	M	70	175	70	25	10	100	1750	1000
Model 2	1990	25	M	70	175	70	25	10	100	1750	1000
Model 3	1990	25	M	70	175	70	25	10	100	1750	1000
Model 4	1990	25	M	70	175	70	25	10	100	1750	1000
Model 5	1990	25	M	70	175	70	25	10	100	1750	1000
Model 6	1990	25	M	70	175	70	25	10	100	1750	1000
Model 7	1990	25	M	70	175	70	25	10	100	1750	1000
Model 8	1990	25	M	70	175	70	25	10	100	1750	1000
Model 9	1990	25	M	70	175	70	25	10	100	1750	1000
Model 10	1990	25	M	70	175	70	25	10	100	1750	1000

Item	Unit	2000	2001	2002
1. Total		100.00	100.00	100.00
2. Total		100.00	100.00	100.00
3. Total		100.00	100.00	100.00

Model	Log-likelihood	AIC	BIC	Bayesian
1. JPM Eurozone High Yield	100.00	100.00	100.00	100.00
2. JPM Eurozone High Yield + Age	100.00	100.00	100.00	100.00
3. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender	100.00	100.00	100.00	100.00
4. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education	100.00	100.00	100.00	100.00
5. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income	100.00	100.00	100.00	100.00
6. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets	100.00	100.00	100.00	100.00
7. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt	100.00	100.00	100.00	100.00
8. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity	100.00	100.00	100.00	100.00
9. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit	100.00	100.00	100.00	100.00
10. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets	100.00	100.00	100.00	100.00
11. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt	100.00	100.00	100.00	100.00
12. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity	100.00	100.00	100.00	100.00
13. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit	100.00	100.00	100.00	100.00
14. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets	100.00	100.00	100.00	100.00
15. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt	100.00	100.00	100.00	100.00
16. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity	100.00	100.00	100.00	100.00
17. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit	100.00	100.00	100.00	100.00
18. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets	100.00	100.00	100.00	100.00
19. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt	100.00	100.00	100.00	100.00
20. JPM Eurozone High Yield + Age + Gender + Education + Income + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity + Credit + Assets + Debt + Liquidity	100.00	100.00	100.00	100.00

[illegible]

Desde Orbyt, actualice los datos pulsando en los cuadros con este logotipo

[illegible][illegible]

1992-1993

1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050	2051	2052	2053	2054	2055	2056	2057	2058	2059	2060	2061	2062	2063	2064	2065	2066	2067	2068	2069	2070	2071	2072	2073	2074	2075	2076	2077	2078	2079	2080	2081	2082	2083	2084	2085	2086	2087	2088	2089	2090	2091	2092	2093	2094	2095	2096	2097	2098	2099	2100	2101	2102	2103	2104	2105	2106	2107	2108	2109	2110	2111	2112	2113	2114	2115	2116	2117	2118	2119	2120	2121	2122	2123	2124	2125	2126	2127	2128	2129	2130	2131	2132	2133	2134	2135	2136	2137	2138	2139	2140	2141	2142	2143	2144	2145	2146	2147	2148	2149	2150	2151	2152	2153	2154	2155	2156	2157	2158	2159	2160	2161	2162	2163	2164	2165	2166	2167	2168	2169	2170	2171	2172	2173	2174	2175	2176	2177	2178	2179	2180	2181	2182	2183	2184	2185	2186	2187	2188	2189	2190	2191	2192	2193	2194	2195	2196	2197	2198	2199	2200	2201	2202	2203	2204	2205	2206	2207	2208	2209	2210	2211	2212	2213	2214	2215	2216	2217	2218	2219	2220	2221	2222	2223	2224	2225	2226	2227	2228	2229	2230	2231	2232	2233	2234	2235	2236	2237	2238	2239	2240	2241	2242	2243	2244	2245	2246	2247	2248	2249	2250	2251	2252	2253	2254	2255	2256	2257	2258	2259	2260	2261	2262	2263	2264	2265	2266	2267	2268	2269	2270	2271	2272	2273	2274	2275	2276	2277	2278	2279	2280	2281	2282	2283	2284	2285	2286	2287	2288	2289	2290	2291	2292	2293	2294	2295	2296	2297	2298	2299	2300	2301	2302	2303	2304	2305	2306	2307	2308	2309	2310	2311	2312	2313	2314	2315	2316	2317	2318	2319	2320	2321	2322	2323	2324	2325	2326	2327	2328	2329	2330	2331	2332	2333	2334	2335	2336	2337	2338	2339	2340	2341	2342	2343	2344	2345	2346	2347	2348	2349	2350	2351	2352	2353	2354	2355	2356	2357	2358	2359	2360	2361	2362	2363	2364	2365	2366	2367	2368	2369	2370	2371	2372	2373	2374	2375	2376	2377	2378	2379	2380	2381	2382	2383	2384	2385	2386	2387	2388	2389	2390	2391	2392	2393	2394</
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	--------

[illegible]

Katsuhiko Gotoh, S.C.I.C., S.A.M.

Proc. Instn. Mech. Engrs. 73: 20070-20076, May 1960-1961. Repr. 1961-1962. Entry no. 1: 20070-2

Proj. Bordo S&P Capital Score *	V	7.85	2.88	74.78
1) Interbankbank Bordo	V	22.98	12.81	23.70
2) Interbankbank Bordo (E&P)	V	14.69	18.49	43.83
3) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	V	9.93	3.05	14.78
4) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	V	19	0.4	3
5) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	V	40	0	0
6) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	V	2	0	1.51
7) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	V	9	0	9
8) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	V	0.88	0	0
9) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	V	6.28	0	0
10) Interbankbank Bordo	E	10.38	0	10.38
11) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	E	24.67	0	4
12) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	V	12.93	0	44.49
13) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	V	12.88	5.25	191.76
14) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	V	12.73	0	84.25
15) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	I	7.85	1.62	3
16) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	M	10.89	2.89	905.73
17) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	V	12.96	5.38	796.26
18) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	M	9.99	2.13	98
19) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	M	9.99	2.88	108.78
20) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	E	24.99	3.83	567.77
21) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	E	24.99	3.83	132.79
22) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	F	8.83	2.19	101.40
23) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	D	7.84	2.51	40.73
24) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	E	6.16	2	28.9
25) Interbankbank Bordo (E&P) - 21	F	4.49	0.4	0

[illegible]

Loreto Interventional

Castellanos 80-94 28006 Madrid, España. Tel.: 91 376 1144. Fax: 91 376 1144. E-mail: j.l.

848/2-4

[illegible]

Manual Layer Value Inventory

© 2000 Blackwell Science Ltd, *Journal of Internal Medicine* 247: 395–402

14. 1994

Model	Log-likelihood	AIC	BIC
Model 1: Univariate	-100.00	202.00	202.00
Model 2: Multivariate	-95.00	190.00	190.00
Model 3: Multivariate	-90.00	178.00	178.00
Model 4: Multivariate	-85.00	166.00	166.00
Model 5: Multivariate	-80.00	154.00	154.00
Model 6: Multivariate	-75.00	142.00	142.00
Model 7: Multivariate	-70.00	130.00	130.00
Model 8: Multivariate	-65.00	118.00	118.00
Model 9: Multivariate	-60.00	106.00	106.00
Model 10: Multivariate	-55.00	94.00	94.00

Planning & Cost Management

Downloaded from <http://ajphaphysiol.physiology.org/> by guest on September 11, 2015

1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 2674, 2675, 2676, 2677, 2678, 2679, 26

1 Individual Value	μ	15.82	4.38	19.18	14.5
2 Individual Value	μ	13.05	4.16	17.31	13.5
3 Personal Responsibility	μ	10.76	3.09	9.55	7.5
4 Personal Responsibility	μ	10.80	3.26	10.63	8.0
5 Individual Value	μ	10.84	4.09	16.72	13.0
6 Individual Value	μ	10.80	3.76	14.14	11.0
7 Individual Value	μ	10.20	3.80	14.44	11.0
8 Individual Value	μ	6.4	2.03	4.12	3.0
9 Personal Responsibility	μ	8.37	3.87	15.00	11.5
10 Personal Responsibility	μ	4.4	4.0	16.0	8.0
11 Personal Responsibility	μ	3.4	3.4	11.56	7.0
12 Personal Responsibility	μ	3.4	3.4	11.56	7.0
13 Personal Responsibility	μ	4.0	4.0	16.0	8.0
14 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
15 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
16 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
17 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
18 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
19 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
20 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
21 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
22 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
23 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
24 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
25 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
26 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
27 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
28 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
29 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
30 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
31 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
32 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
33 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
34 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
35 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
36 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
37 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
38 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
39 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
40 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
41 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
42 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
43 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
44 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
45 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
46 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
47 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
48 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
49 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
50 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
51 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
52 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
53 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
54 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
55 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
56 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
57 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
58 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
59 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
60 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
61 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
62 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
63 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
64 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
65 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
66 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
67 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
68 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
69 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
70 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
71 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
72 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
73 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
74 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
75 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
76 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
77 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
78 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
79 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
80 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
81 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
82 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
83 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
84 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
85 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
86 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
87 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
88 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
89 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
90 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
91 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
92 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
93 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
94 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
95 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
96 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
97 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
98 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
99 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0
100 Personal Responsibility	μ	3.0	3.0	9.0	6.0

Martha Stewart has a new book

Copyright © 2000 by Blackwell Science Ltd, 108 Cowley Road, Oxford OX4 1JF, UK and 350 Main Street, Malden, MA 02148, USA

© 2000 Blackwell Science Ltd *Journal of Internal Medicine* 247: 175–182

[illegible]**Medikationseinstellung**

Downloaded from <http://ajphaphysiol.physiology.org/> by guest on September 11, 2012

152575-5-0000, Fochia L.L. 88-079/34

Antropometrische Merkmale	n	Mean	SD	Min	Max
Körpergröße (cm)	10	173,3	6,4	161,1	184,4
Körpergewicht (kg)	10	70,9	5,74	57,4	84,4
Arbeitsbelastung (h/Tag)	5	3,4	81	4	4
Arbeitsbelastung (h/Woche)	17	14,3	1,43	11	17
Arbeitsbelastung (h/Monat)	5	3,4	81	4	4



Futbol	Equipo	Punt. total		Punt. %		Punt. %
		Clas.	Punt.	Clas.	Punt.	
Widzew Łódź Europa A.V.	V	10.33	4.92	10.33	4.92	
Widzew Łódź Europa B.V.	V	9.70	4.50	9.70	4.50	
Widzew Łódź Europa C.V.	B	2.71	2.63	2.71	2.63	
Widzew Łódź Europa D.V.	B	16.62	2.84	16.62	2.84	
Widzew Łódź Europa E.V.	V	11.20	6.34	11.20	6.34	
Widzew Łódź Europa F.V.	+	16.20	7.85	16.20	7.85	
Widzew Łódź Europa G.V.	F	2.24	1.0	2.24	1.0	
Widzew Łódź Europa H.V.	V	9.70	10	9.70	10	
Widzew Łódź Europa I.V.	V	10.21	9.70	10.21	9.70	
Widzew Łódź Europa J.V.	V	16.64	9.32	16.64	9.32	
Widzew Łódź Europa K.V.	F	10.53	4.27	10.53	4.27	
Widzew Łódź Europa L.V.	V	10.70		10.70		
Widzew Łódź Europa M.V.	V	16.13	-	16.13	-	
Widzew Łódź Europa N.V.	V	10.71	7.46	10.71	7.46	
Widzew Łódź Europa O.V.	V	11.87	4.16	11.87	4.16	
Widzew Łódź Europa P.V.	V	10.46	6.69	10.46	6.69	
Widzew Łódź Europa Q.V.	F	12.03	10.03	12.03	10.03	
Widzew Łódź Europa R.V.	V	9.99	10.36	9.99	10.36	

4th floor, The Exchange Georgia's Brick, 1350 Miller St. Atlanta, 404-525-1111.

Thom, V. J. 2004. *Forbes* v. 10, pp. 24

[illegible]

Sample	Intermittent cath E		Cath cath	Bladder cath
	Yes	No		
1) All catheters inserted	F	0.0	0	0.0
2) All catheters reinserted	F	0.6	29	4.1
3) All Catheters W. Intermittent C	F	54.46	3.15	17.41
4) All Catheters W. I.C.	F	0.75	1.65	45.71
5) All Catheters W. I.C.	F	0.94	0.62	40.71
6) All Catheters W. I.C.	F	0.5	0.5	0.0
7) All Catheters W. I.C.	F	0.7	1	0.0
8) All Catheters W. I.C.	F	0.9	0.91	2.71
9) All Catheters W. I.C.	F	1.63	31.59	2.67
10) All Catheters W. I.C.	F	0.62	0.59	7.77
11) All Catheters W. I.C.	F	0.48	31.99	4.77
12) All Catheters W. I.C.	F	1.91	0.90	9.97
13) All Catheters W. I.C.	F	12.67	0.28	0.77
14) All Catheters W. I.C.	F	0.94	0.53	0.77
15) All Catheters W. I.C.	F	7.67	0.89	6.97
16) All Catheters W. I.C.	F	0.74	7.47	1.87
17) All Catheters W. I.C.	F	0.29	5.56	15.74
18) All Catheters W. I.C.	F	4.97	4.45	90.74

1980 年 10 月 1 日 至 1981 年 9 月 30 日	4	4.24	4.24	4.24
-----------------------------------	---	------	------	------

✓ 1881 1882 1883 1884 1885 1886 1887 1888 1889 1890 1891 1892 1893 1894 1895 1896 1897 1898 1899 1900 1901 1902 1903 1904 1905 1906 1907 1908 1909 1910 1911 1912 1913 1914 1915 1916 1917 1918 1919 1920 1921 1922 1923 1924 1925 1926 1927 1928 1929 1930 1931 1932 1933 1934 1935 1936 1937 1938 1939 1940 1941 1942 1943 1944 1945 1946 1947 1948 1949 1950 1951 1952 1953 1954 1955 1956 1957 1958 1959 1960 1961 1962 1963 1964 1965 1966 1967 1968 1969 1970 1971 1972 1973 1974 1975 1976 1977 1978 1979 1980 1981 1982 1983 1984 1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032 2033 2034 2035 2036 2037 2038 2039 2040 2041 2042 2043 2044 2045 2046 2047 2048 2049 2050 2051 2052 2053 2054 2055 2056 2057 2058 2059 2060 2061 2062 2063 2064 2065 2066 2067 2068 2069 2070 2071 2072 2073 2074 2075 2076 2077 2078 2079 2080 2081 2082 2083 2084 2085 2086 2087 2088 2089 2090 2091 2092 2093 2094 2095 2096 2097 2098 2099 2100 2101 2102 2103 2104 2105 2106 2107 2108 2109 2110 2111 2112 2113 2114 2115 2116 2117 2118 2119 2120 2121 2122 2123 2124 2125 2126 2127 2128 2129 2130 2131 2132 2133 2134 2135 2136 2137 2138 2139 2140 2141 2142 2143 2144 2145 2146 2147 2148 2149 2150 2151 2152 2153 2154 2155 2156 2157 2158 2159 2160 2161 2162 2163 2164 2165 2166 2167 2168 2169 2170 2171 2172 2173 2174 2175 2176 2177 2178 2179 2180 2181 2182 2183 2184 2185 2186 2187 2188 2189 2190 2191 2192 2193 2194 2195 2196 2197 2198 2199 2200 2201 2202 2203 2204 2205 2206 2207 2208 2209 2210 2211 2212 2213 2214 2215 2216 2217 2218 2219 2220 2221 2222 2223 2224 2225 2226 2227 2228 2229 2230 2231 2232 2233 2234 2235 2236 2237 2238 2239 2240 2241 2242 2243 2244 2245 2246 2247 2248 2249 2250 2251 2252 2253 2254 2255 2256 2257 2258 2259 2260 2261 2262 2263 2264 2265 2266 2267 2268 2269 2270 2271 2272 2273 2274 2275 2276 2277 2278 2279 2280 2281 2282 2283 2284 2285 2286 2287 2288 2289 2290 2291 2292 2293 2294 2295 2296 2297 2298 2299 2300 2301 2302 2303 2304 2305 2306 2307 2308 2309 2310 2311 2312 2313 2314 2315 2316 2317 2318 2319 2320 2321 2322 2323 2324 2325 2326 2327 2328 2329 2330 2331 2332 2333 2334 2335 2336 2337 2338 2339 2340 2341 2342 2343 2344 2345 2346 2347 2348 2349 2350 2351 2352 2353 2354 2355 2356 2357 2358 2359 2360 2361 2362 2363 2364 2365 2366 2367 2368 2369 2370 2371 2372 2373 2374 2375 2376 2377 2378 2379 2380 2381 2382 2383 2384 2385 2386 2387 2388 2389 2390 2391 2392 2393 2394 2395 2396 2397 2398 2399 2400 2401 2402 2403 2404 2405 2406 2407 2408 2409 2410 2411 2412 2413 2414 2415 2416 2417 2418 2419 2420 2421 2422 2423 2424 2425 2426 2427 2428 2429 2430 2431 2432 2433 2434 2435 2436 2437 2438 2439 2440 2441 2442 2443 2444 2445 2446 2447 2448 2449 2450 2451 2452 2453 2454 2455 2456 2457 2458 2459 2460 2461 2462 2463 2464 2465 2466 2467 2468 2469 2470 2471 2472 2473 2474 2475 2476 2477 2478 2479 2480 2481 2482 2483 2484 2485 2486 2487 2488 2489 2490 2491 2492 2493 2494 2495 2496 2497 2498 2499 2500 2501 2502 2503 2504 2505 2506 2507 2508 2509 2510 2511 2512 2513 2514 2515 2516 2517 2518 2519 2520 2521 2522 2523 2524 2525 2526 2527 2528 2529 2530 2531 2532 2533 2534 2535 2536 2537 2538 2539 2540 2541 2542 2543 2544 2545 2546 2547 2548 2549 2550 2551 2552 2553 2554 2555 2556 2557 2558 2559 2560 2561 2562 2563 2564 2565 2566 2567 2568 2569 2570 2571 2572 2573 2574 2575 2576 2577 2578 2579 2580 2581 2582 2583 2584 2585 2586 2587 2588 2589 2590 2591 2592 2593 2594 2595 2596 2597 2598 2599 2600 2601 2602 2603 2604 2605 2606 2607 2608 2609 2610 2611 2612 2613 2614 2615 2616 2617 2618 2619 2620 2621 2622 2623 2624 2625 2626 2627 2628 2629 2630 2631 2632 2633 2634 2635 2636 2637 2638 2639 2640 2641 2642 2643 2644 2645 2646 2647 2648 2649 2650 2651 2652 2653 2654 2655 2656 2657 2658 2659 2660 2661 2662 2663 2664 2665 2666 2667 2668 2669 2670 2671 2672 2673 2674 2675 2676 2677 2678 2679 2680 2681 2682 2683 2684 2685 2686 2687 2688 2689 2690 2691 2692 2693 2694 2695 2696 2697 2698 26

1201 Microsoft A/B	Y	6.0	4	0.75	
1202 Microsoft A/B	Y	6.0	8	0.75	
1203 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1204 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1205 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1206 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1207 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1208 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1209 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1210 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1211 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1212 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1213 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1214 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1215 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1216 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1217 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1218 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1219 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1220 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1221 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1222 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1223 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1224 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1225 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1226 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1227 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1228 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1229 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1230 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1231 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1232 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1233 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1234 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1235 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1236 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1237 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1238 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1239 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1240 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1241 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1242 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1243 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1244 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1245 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1246 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1247 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1248 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1249 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	
1250 Microsoft A/B	Y	5.7	8	0.75	

Event	Team	Time taken		Points	Ranking
		1st	2nd		
1. All-Ireland Senior Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	1
2. All-Ireland Intermediate Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	2
3. All-Ireland Junior Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	3
4. All-Ireland U21 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	4
5. All-Ireland U19 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	5
6. All-Ireland U17 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	6
7. All-Ireland U15 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	7
8. All-Ireland U13 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	8
9. All-Ireland U11 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	9
10. All-Ireland U9 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	10
11. All-Ireland U7 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	11
12. All-Ireland U5 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	12
13. All-Ireland U3 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	13
14. All-Ireland U1 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	14
15. All-Ireland U0 Football Championship	W	1.30	1.25	2.00	15

More on Money 30 or 35 Years Ago: <http://www.nytimes.com/1980/05/27/nyregion/27money.html>

Formed at: 10-05-24

Substance	Y	2014	6	2015
Substance 1	1	1	1	1
Substance 2	1	1	1	1
Substance 3	1	1	1	1
Substance 4	1	1	1	1
Substance 5	1	1	1	1
Substance 6	1	1	1	1

Printed in the U.S.A., 90 g/l x 200-400 g/m² (30-150 lb/3000 ft²)

© 2004 Blackwell Publishing Ltd *Journal of Internal Medicine* 255: 103–110

[illegible]

www.streiffend.com, Tel.: +49 30 876 20 20, Email: verkauf@streiffend.com

Formed L.A. 78-97-74

2. Refer	Don't know A	5	7	2	10
3. Refer	Don't know A	5	11		6
4. Refer	Don't know A	5	11	0	
5. Refer	Don't know A	5	11	0	5
6. Refer	Don't know A	5	11	20	
7. Refer	Don't know A	5	11	9	10
8. Refer	Don't know A	5	11	1	
9. Refer	Don't know A	5	11	1	2
10. Refer	Don't know A	5	11	10	5
11. Refer	Don't know A	5	11	10	10
12. Refer	Don't know A	5	11	10	10

Statistical Control Systems / Volume 17 A, 2020 Editors: Magdalena Cárdena, Peter

가장 먼저 **1400년** 10월 14일

Alfalfa & Hayseed Fertilizer A	0	100	4.4	1.0
Alfalfa & Hayseed Fertilizer B	5	100	4.7	1.0
Alfalfa Hayseed Fertilizer C	5	100	4.7	1.0



Dr. Caroline, 33, left Fenty's management 2006 after 10 years.

Source: <http://www.irs.gov/efile/efiletrans.htm>. Accessed 06/06/2014.

Yielded Sales, Commercials	10	83.33	4.00	407.36
Yielded Sales, Radio/TV PS	4	127.50	10.00	1,174

[illegible][illegible]

^a $\chi^2_{(1)} = 1.14$, $p = 0.28$.

[illegible]

Colomb-Ross, Jn + 1464-Gammelsberg, Spruce-Fir Forest, 7000, + 852 27 on T2 + 1 Ford

11 100-10

[illegible]

F. de la Viñana, F. J. Ruiz. 2004. Madrid. Santa Elena Forest. Tít. 91.104024.

1990-1991

[illegible]

1. 姓名	2. 性别	3. 年龄	4. 职业	5. 住址
王德胜	男	45	教师	北京市朝阳区
李小红	女	32	医生	北京市海淀区
张小明	男	28	工程师	上海市浦东新区
赵大伟	男	50	农民	河南省郑州市
陈丽娟	女	38	护士	广东省广州市
孙国强	男	42	公务员	浙江省杭州市
周小芳	女	25	学生	四川省成都市
吴大刚	男	55	工人	辽宁省沈阳市
郑小华	女	30	记者	北京市西城区
冯大勇	男	48	商人	江苏省南京市
马小娟	女	22	教师	山东省济南市
徐大伟	男	52	医生	河北省石家庄市
黄小芳	女	35	护士	福建省福州市
周国强	男	40	公务员	安徽省合肥市
吴小娟	女	27	学生	江西省南昌市
郑大刚	男	58	工人	湖北省武汉市
马小华	女	33	记者	湖南省长沙市
徐大勇	男	47	商人	广东省深圳市
黄小娟	女	24	教师	浙江省宁波市
周大伟	男	53	医生	江苏省苏州市
吴小芳	女	31	护士	安徽省芜湖市
郑国强	男	43	公务员	江西省赣州市
马小娟	女	26	学生	湖北省宜昌市
徐大刚	男	56	工人	湖南省岳阳市
黄小华	女	34	记者	广东省珠海市
周大勇	男	49	商人	浙江省温州市
吴小娟	女	23	教师	江苏省镇江市
郑大伟	男	54	医生	安徽省蚌埠市
马小芳	女	36	护士	江西省景德镇市
徐国强	男	41	公务员	湖北省襄阳市
吴小娟	女	29	学生	湖南省衡阳市
郑大刚	男	57	工人	广东省佛山市
马小华	女	32	记者	浙江省绍兴市
徐大勇	男	46	商人	江苏省扬州市
黄小娟	女	25	教师	安徽省合肥市
周大伟	男	51	医生	江西省南昌市
吴小芳	女	30	护士	湖北省武汉市
郑国强	男	44	公务员	湖南省长沙市
马小娟	女	27	学生	广东省深圳市
徐大刚	男	55	工人	浙江省宁波市
黄小华	女	33	记者	江苏省苏州市
周大勇	男	48	商人	安徽省芜湖市
吴小娟	女	24	教师	江西省赣州市
郑大伟	男	53	医生	湖北省宜昌市
马小芳	女	35	护士	湖南省岳阳市
徐国强	男	42	公务员	广东省珠海市
吴小娟	女	28	学生	浙江省温州市
郑大刚	男	56	工人	江苏省镇江市
马小华	女	31	记者	安徽省蚌埠市
徐大勇	男	45	商人	江西省景德镇市
黄小娟	女	26	教师	湖北省襄阳市
周大伟	男	50	医生	湖南省衡阳市
吴小芳	女	29	护士	广东省佛山市
郑国强	男	43	公务员	浙江省绍兴市
马小娟	女	25	学生	江苏省扬州市
徐大刚	男	54	工人	安徽省合肥市
黄小华	女	32	记者	江西省南昌市
周大勇	男	47	商人	湖北省武汉市
吴小娟	女	23	教师	湖南省长沙市
郑大伟	男	52	医生	广东省深圳市
马小芳	女	34	护士	浙江省宁波市
徐国强	男	41	公务员	江苏省苏州市
吴小娟	女	27	学生	安徽省芜湖市
郑大刚	男	57	工人	江西省赣州市
马小华	女	30	记者	湖北省宜昌市
徐大勇	男	46	商人	湖南省岳阳市
黄小娟	女	25	教师	广东省珠海市
周大伟	男	51	医生	浙江省温州市
吴小芳	女	29	护士	江苏省镇江市
郑国强	男	43	公务员	安徽省蚌埠市
马小娟	女	26	学生	江西省景德镇市
徐大刚	男	55	工人	湖北省襄阳市
黄小华	女	32	记者	湖南省衡阳市
周大勇	男	48	商人	广东省佛山市
吴小娟	女	24	教师	浙江省绍兴市
郑大伟	男	53	医生	江苏省扬州市
马小芳	女	35	护士	安徽省合肥市
徐国强	男	42	公务员	江西省南昌市
吴小娟	女	28	学生	湖北省武汉市
郑大刚	男	56	工人	湖南省长沙市
马小华	女	31	记者	广东省深圳市
徐大勇	男	45	商人	浙江省宁波市
黄小娟	女	26	教师	江苏省苏州市
周大伟	男	50	医生	安徽省芜湖市
吴小芳	女	29	护士	江西省赣州市
郑国强	男	43	公务员	湖北省宜昌市
马小娟	女	25	学生	湖南省岳阳市
徐大刚				

[illegible]

Alimento	Porção	Calorias	Proteína	Carboidrato	Gordura
1 Alimento 1	100g	100	10	10	10
2 Alimento 2	100g	100	10	10	10
3 Alimento 3	100g	100	10	10	10
4 Alimento 4	100g	100	10	10	10
5 Alimento 5	100g	100	10	10	10
6 Alimento 6	100g	100	10	10	10
7 Alimento 7	100g	100	10	10	10
8 Alimento 8	100g	100	10	10	10
9 Alimento 9	100g	100	10	10	10
10 Alimento 10	100g	100	10	10	10
11 Alimento 11	100g	100	10	10	10
12 Alimento 12	100g	100	10	10	10
13 Alimento 13	100g	100	10	10	10
14 Alimento 14	100g	100	10	10	10
15 Alimento 15	100g	100	10	10	10
16 Alimento 16	100g	100	10	10	10
17 Alimento 17	100g	100	10	10	10
18 Alimento 18	100g	100	10	10	10
19 Alimento 19	100g	100	10	10	10
20 Alimento 20	100g	100	10	10	10

Phone 414-221-1100 • 2000 W. Wisconsin Ave. • Suite 300 • Madison, WI 53706

www.johannesmann.com/usa. Fachle +1. (800) 74

1) <i>Hydrochara</i> base	F	1.625.37	2.85	126/140
1) <i>Hydrochara</i> Plus	F	1.745.40	2.07	112/140
1) <i>Hydrochara</i> Plus		1.74.31	2.12	90/10
1) <i>Hydrochara</i> 25 Base	M	11.52	4.29	28/36
1) <i>Hydrochara</i> 25 Base	M	12.49	4.07	15/136
1) <i>Hydrochara</i> 25 Plus	M	12.90	4.87	14/136

Fondo		Tipo	Valori nominali		Rendite		Rendimento medio annuo
			in euro	in lire	in %	in lire	
Finninvest	Abn-Amro	25	Primo	M	10,0	1,05	13,4
Finninvest	Abn-Amro	25	Primo	M	7,1	4,19	17,5
Finninvest	Abn-Amro	40	Base	M	10,5	0,66	9,3
Finninvest	Abn-Amro	40	Primo	A	7,53	6,19	3,39
Finninvest	Abn-Amro	40	Primo	R	34	0,54	7,8
Finninvest	Abn-Amro	40	Primo	R	6,1	6,7	14,19
Finninvest	Abn-Amro	50	Primo	R	6	2,50	30,39
Finninvest	Abn-Amro	70	Base	R	6,7	2,0	6,3
Finninvest	Abn-Amro	70	Primo	R	2,4	2,54	2,9
Finninvest	Abn-Amro	70	Primo	R	7,12	7,19	16,39
Finninvest	Abn-Amro	70	Primo	R	2,4	7,8	14,39
Finninvest	Abn-Amro	70	Primo	R	7,3	2,9	9,39
Robo Advisor	Merck	Base	R	16	6,6	4,83	24,4
Robo Advisor	Merck	Base	R	8	4,6	3,07	7,6
Robo Advisor	Merck	Primo	R	10	8,0	6,08	16,4
Robo Advisor	Merck	Primo	R	17	6,3	5,08	17,54
Robo Advisor	Merck	Primo	R	10	4,4	5,49	14,34
Robo Advisor	Merck	Primo	R	10	4,4	5,49	14,34

[illegible]

Sabotell Asset Management Luxembourg				
Drei Savoy 13 00E Com Savoy Luxembourg 0007/24 - Export der Produkte: info@com.savoy.lu				
Time	10:23:355	Protocol	00-00-24	
55mb/Futurist Capital Approv. d	0	040.01	4.57	1.057 01
10mb/Futurist Capital Approv. d	0	1.02	5.20	1.059 01
255mb/Balanced Alloc. 00	0	7.21	50	
255mb/Com Savoy Equities d	0			

[illegible][illegible][illegible][illegible]

CÓMO SE JUEGA

El sudoku consiste en una cuadrícula de 9 x 9 casillas (es decir 81) dividido en 9 "cajas" de 3 x 3 casillas. Al comienzo del juego, solo algunas casillas contienen números del 1 al 9. El objetivo del juego es llenar las casillas restantes también con cifras de 1 al 9, de modo que en cada fila, en cada columna y en cada "caja" aparezcan solamente esos nueve números sin repetirse.

SOLUCIONES ANTERIORES

1	9	7	2	3	5	6	8	4
3	6	8	1	9	4	7	2	5
5	4	2	6	8	7	9	3	1
7	2	4	8	5	9	3	1	6
8	3	5	4	6	1	2	7	9
9	1	6	3	7	2	4	5	8
6	5	1	9	2	3	8	4	7
4	8	3	7	1	6	5	9	2
2	7	9	5	4	8	1	6	3

NIVEL DIFÍCIL									
7	9	6	8	3	1	4	2	5	
5	4	1	2	6	7	9	3	8	
3	2	8	5	4	9	1	7	6	
2	5	9	3	1	8	6	4	7	
6	1	4	7	2	5	8	9	3	
8	7	3	6	9	4	5	1	2	
9	8	5	4	7	2	3	6	1	
1	6	7	9	5	3	2	8	4	
4	3	2	1	8	6	7	5	9	

NIVEL DIFÍCIL

		1	8					
4				5				
	9			7		2		
		8	7				4	
9			5					
	6			3			8	9
					5			
6	4	9						
		3	2		9			4

DIRECTIVOS

“Soy un director de cine y cada empleado, un protagonista”

DIEGO CALVO CEO y cofundador de Concept Hotel Group.

Un Buick de 1978 da la bienvenida, antes de llegar a la recepción, a los huéspedes de Los Felices, la última apertura de Concept Hotel Group, compañía hotelera que gestiona nueve direcciones en Ibiza y casi 500 habitaciones. Tras una reforma de 15 millones de euros inspirada en Palm Springs, desde este verano el primer hotel dedicado a la moda y a los diseñadores luce estética *mid-century*, tanto en las muy fotogénicas zonas comunes como en sus seis villas y 107 habitaciones. “Nos dedicamos a dar una segunda vida a establecimientos abandonados o de menor categoría. Los renovamos y les damos una vuelta de tuerca para posicionarlos en primera división, para convertirlos en establecimientos mediatizados y superdemandados”, detalla Diego Calvo (Ibiza, 1980), CEO y cofundador de esta compañía que creó en 2014 junto con su amigo de la infancia, Tallyn Planells, a la que se unió como socio en 2021 Marc Rahola Matutes.

De motel de carretera de la Ruta 66 venido a más, con su *dinner* y mesas de estilo retro, minicapilla que oficializa bodas a lo Elvis Presley o Marilyn Monroe, al *glamour* y colores de la Costa Amalfitana o al sabor de La Habana de los años 50, cada establecimiento del grupo viaja a un destino diferente. Tropicana, Dorado, Cubanito, Paradiso, Romeo's, Grand Paradiso, Santos, Mongibello y Los Felices: cada uno es diferente, pero cuentan con un ADN común e identificable. “Buscamos romper con lo cotidiano en cuanto a estilo. Pretendemos ser diferentes y crear marcas fuertes que rindieran homenaje a otros grandes enclaves vacacionales”, argumenta el directivo. “En todos te encuentras un donut inflable en la piscina, las toallas de piscina son de rayas del color del hotel [por cierto, un *complemento* que abre las puertas de todas las instalaciones comunes con solo llevarlo al hombro], hay altavoces Marshall en cada habitación o los *amenities*, que ahora son de la firma Toilet Paper”, detalla Calvo.

Color, estética cuidada (como la del propio directivo, que viste con un estilo *rock & roll* puro) y de diseño y mucha pose. “Hemos conseguido que sean hoteles muy *instagrammables*, muy mediatizados y muy atractivos también para las marcas, que vienen aquí para rodar sus campañas en vez de irse a South Beach o a Ocean Drive, en Miami”, apunta Calvo, como la campaña de Loewe en Cubanito y Paradiso, la de Dua Lipa para Versace, en Grand Paradiso o el vi-



Diego Calvo fundó en 2014 Concept Hotel Group junto a sus socios Marc Rahola Matutes y Tallyn Planells. Una década después, la empresa gestiona nueve hoteles y casi 500 habitaciones en Ibiza. Cerrará temporada con una facturación de 20 millones de euros.

deochip de The Rolling Stones, en Romeo's. “Desde un primer momento fuimos una empresa rentable, salvo en Covid, claro, porque tenemos este ingreso extra que supone el alquiler de espacios. Solo por un día de fotos facturamos a lo mejor 30.000 euros y no nos supone gasto algo”, revela el directivo, responsable en temporada alta de más de 350 trabajadores, unos 60-70 todo el año.

Un friki del detalle

Como jefe, Calvo se define como “un director de cine. Todos los días creamos una película y lo que me gusta es que cada empleado sea protagonista de esta ficción, igual que los clientes que vienen. Que cada uno entienda bien su papel y lo viva. Yo tengo la suerte de poder estar interpretando la película de mis sueños... Me imagi-

“Tengo la suerte de poder estar interpretando la película de mis sueños... Más no puedo pedir”

“Me interesan los problemas de los trabajadores. Estamos en Ibiza y el ambiente es familiar”

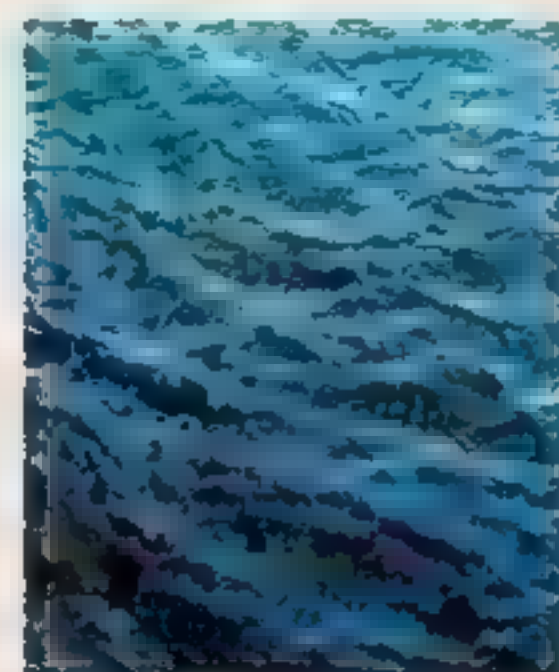
naba siendo director de hotel, que lo fui... [también recepcionista y ha pasado por todos los puestos de un hospedaje] y ya no puedo pedir más”, reconoce el directivo, que cursó el máster en Dirección Hotelera en Escuela Universitaria de Hotelería y Turismo Sant Pol de Mar. Además,

“este proyecto lo he podido sumar con mis otras pasiones: música, arte, moda...”

A diario, trata de ser cercano. “Me interesan los problemas personales que puedan tener los empleados. Estamos en una isla y aquí el ambiente es familiar. Nos conocemos todos, nos preocupamos si a hay alguien le pasa algo o, si a uno se le ha quemado el negocio, pues vamos todos a ayudarle. Además, soy un friki del detalle e intento transmitir lo que llamamos el *ovo Concept*, es decir que si está un plato mal almendado o un libro desordenado, se ponga bien. Yo mismo corrijo lo que voy viendo”, alega.

Los nombres tan pintones de los hoteles los elige junto a su mujer, Laura Martínez. El próximo, Aca-pulco Amor, abrirá también en Ibiza en verano de 2026.

PARA DESCONECTAR



“Los ingenios del agua”, con imágenes de Javier Vallhonrat.

FOTOGRAFÍA

Se publica el volumen *Cuadernos de Campo*, una serie de Patrimonio Nacional y PhotoESPAÑA, que explora los espacios naturales de los Reales Sitios a través de la fotografía. Este proyecto, que se extenderá tres años, se inaugura con el fotógrafo Javier Vallhonrat y su *Ingenios del agua*, donde captura la fascinante relación entre naturaleza, ingeniería y arte en La Granja de San Ildefonso.

TEATRO

El viernes 22 y el sábado 23 de noviembre comenzará, en el Teatro Real Carlos III de Aranjuez, la gira de *El Crédito el musical* por España. Por primera vez el autor teatral Jordi Galcerán ha autorizado convertir una de sus obras más laureadas en una obra de teatro musical. Esta versión estará protagonizada por Carlos Martín (*Billy Elliot*) y Naim Thomas (*El rey de bodas el musical*).

VIAJES

Para celebrar este sábado la Noche del Patrimonio en todas las Ciudades Patrimonio de España, los Paradores de Alcalá de Henares, Ávila, Cáceres, Córdoba, Cuenca, Mérida, Salamanca, Segovia, Santiago, Toledo y Ubeda ofrecen visitas guiadas, charlas, actuaciones musicales y menús especiales, que deberán reservarse en cada parador con antelación por motivos de aforo.



Parador de Alcalá de Henares.

DIRECTIVOS

GESTIÓN

¿Cómo puede un líder alcanzar el bienestar digital?

SALUD MENTAL Aprovechar con eficacia el tiempo, dentro y fuera de la oficina, una de las claves.

Álvaro Pérez-Alberca, Madrid

Desde 1991, el 29 de agosto tiene un significado especial para los fans de la saga Terminator: es el día en el que, según la segunda película de la franquicia, la inteligencia artificial conocida como Skynet desencadenaría el fin del mundo. Millones de fans aprovecharon recientemente la efemeride para publicar contenido relacionado con este distópico universo en sus perfiles sociales y recordarnos que —como profetizó la cinta dirigida por James Cameron— la inteligencia artificial ya camina entre nosotros y no planea marcharse.

Es indudable que el mundo digital, sea inteligente o no, ocupa gran parte de nuestro tiempo. Espacio que, en el caso de los líderes o altos ejecutivos, llena incluso más instantes de los que debería, ya sea en forma de correos electrónicos o mensajería instantánea. Por ello, la higiene digital es fundamental para evitar que el trabajo, el ocio o la familia sean eclipsadas por las tecnologías. En este sentido, “la gestión efectiva del tiempo, tanto dentro como fuera de la oficina, es un componente clave en la vida de cualquier directivo”, asegura Paloma Cabral, directora de Impacto Corporativo de McDonald's en España.

Cuando está en casa, de vacaciones o disfrutando de su tiempo libre, la directiva confiesa que se esfuerza por “establecer límites claros que me permitan desconectar de las responsabilidades laborales y centrarme en el tiempo de calidad. El verdadero desafío radica en encontrar un balance que permita priorizar lo que realmente importa, tanto en el ámbito profesional como en el personal”. Asimismo, la ejecutiva de McDonald's cree que lo más importante en materia de bienestar digital es “ser consciente de nuestras prioridades y aprender a delegar, confiar y desconectar para disfrutar plenamente de cada momento”.

A fin de cuentas, aseguran los expertos consultados, la mejor forma de lidiar con el mundo digital es conocer el ecosistema donde se desenvuelven los directivos. “Es clave entender el impacto que genera en nosotros el contexto digital. Conocer y poner nuestros límites, aprovechar del mundo *online* todo aquello que nos ayude a generar bienestar y también desconectar cuando lo consideremos necesario”, explica Teba Lorenzo, directora general de Soluciones de Negocio de TikTok para España y Portugal. En el entorno actual, con herramientas que nos exigen co-



Al buscar la desconexión digital, los directivos no deben descuidar su marca personal en las redes sociales.

nexión permanente, resulta complejo alcanzar la desconexión digital. Por ello, los líderes deben “desconectar activamente de los dispositivos electrónicos fuera del trabajo —ya sea en vacaciones o al salir de la oficina—, en aquellos asuntos prioritarios en los que sea necesaria disponibilidad, establecer límites dentro de las jornadas de trabajo”, asevera David Ordiales, responsable de RRHH y operaciones de Fnac en España.

Para poder desenchufarse de la rutina, Ordiales recomienda recuperar y descubrir hobbies y actividades que no involucren tecnología, como la lectura, el deporte o pasar tiempo al aire libre. “Todo este tipo de acciones no solo ayudan a desconectar mentalmente de lo relacionado con el trabajo, sino que también promueven un cierto equilibrio entre ambas formas de vida”, detalla.

Otro aspecto importante en la higiene digital es la formación. “Es fundamental que un líder siga aprendiendo, especialmente en su propia capacitación para lograr el desarrollo de una serie de habilidades digitales como el análisis de datos, ciberseguridad, comunicación digital y gestión del cambio, adquiriendo nuevo conocimiento técnico y potenciando la innovación y creatividad en su empresa”, destaca Jordi Nuri, profesor del departamento de Operaciones, Innovación y Data Sciences de Esa-

Es clave entender el impacto que genera el contexto digital, conocer y poner nuestros límites

Las compañías deben tener protocolos de teletrabajo donde quede muy clara la disponibilidad

de. Porque, para el experto, en un mundo digitalizado “mantenerse actualizado no es solo una ventaja competitiva, sino una necesidad”. Por ejemplo, al conocer las bondades de la IA, el directivo podría delegar tareas que antes sí requerían su atención.

Asimismo, la salud digital también está ligada a la forma de relacionarse con el equipo, concretamente cuando esté trabajando desde su casa. “Las compañías deben tener protocolos de teletrabajo donde quede muy clara la disponibilidad y los tiempos de las personas para no generar malestar general”, añade Hilario Alfaro, presidente de Madrid Foro Empresarial.

No descuidar la marca personal Para Minam Collado, experta en estrategia de marca personal y top

branding strategy voice en LinkedIn, el bienestar digital “no significa desconectar del todo, sino de encontrar una forma de gestionar las herramientas digitales que nos aporten calma y enfoque”.

Para ello, Collado recomienda trabajar la marca personal como una inversión en bienestar, ya que puede suponer un trampolín a un nuevo proyecto profesional. “Entiendo que para un directivo puede parecer una carga más en una agenda ya saturada. La clave está, en todo lo relacionado al bienestar digital, en encontrar una forma de organizarte que sea sostenible a largo plazo. Dedicarle tiempo a tu marca personal no significa horas interminables frente a la pantalla. Puede ser tan simple como programar tus publicaciones en LinkedIn compartiendo tus conocimientos o participar en conversaciones relevantes con otros profesionales”, apunta la experta.

Porque, desconectar no significa dejar de lado nuestras redes sociales, o correos. “Al final, no se trata de hacer más, sino de hacerlo mejor. Porque en un mundo digital, tu marca personal no es solo un activo, sino también una herramienta para construir el bienestar que necesitas, protegiendo tu valor y abriendo puertas a nuevas posibilidades”, comenta la experta.

PISTAS



Flamenco, de Ronda hasta Cartagena

Suma Flamenca se adentra, de Ronda a Cartagena, por el territorio flamenco oriental en una edición con 45 espectáculos y 15 estrenos absolutos. Así, el festival de arte jondo reunirá a 241 artistas del 15 de octubre al 3 de noviembre en Madrid, San Lorenzo de El Escorial, Rascafría y La Cabrera. Entre los estrenos, figuran *Andariego del tiempo* de Vicente Amigo, *El Gallo Azul* de Israel Fernández o *Yesqueros* de Pepe Habichuela.

Una velada sin prisas en el hotel Urso de Madrid

En colaboración con Cervezas Alhambra, el Invernadero de Urso Hotel & Spa abre sus puertas para acoger el ciclo de experiencias *Cenas Sin Prisa*. Cada sábado, a partir del 28 de septiembre y hasta el 19 de octubre, el chef del hotel, Antonio del Álamo, ofrecerá un menú mandado con Alhambra Reserva 1925 con vistas al jardín vertical. Entre los platos, ensaladilla rusa con tortilla de camarones o jarrete de ternera con parmentier.

Un diamante que se puede rastrear desde su origen

Chaumet presenta el colgante Bee My Love con un diamante Taille Imperatrice totalmente rastreable desde la pieza en bruto hasta la joya terminada. El colgante está fabricado con oro blanco engastado con un diamante certificado de 0,50 quilates y hexagonal compuesto por 88 facetas. Con el uso de la tecnología, la Maison ofrece la posibilidad de seguir y visualizar las distintas etapas de la vida de cada piedra.

CULTURA

El festival que quiere dejar huella

LLEIDA El Raimat Arts Festival se celebrará del 4 al 6 de octubre.

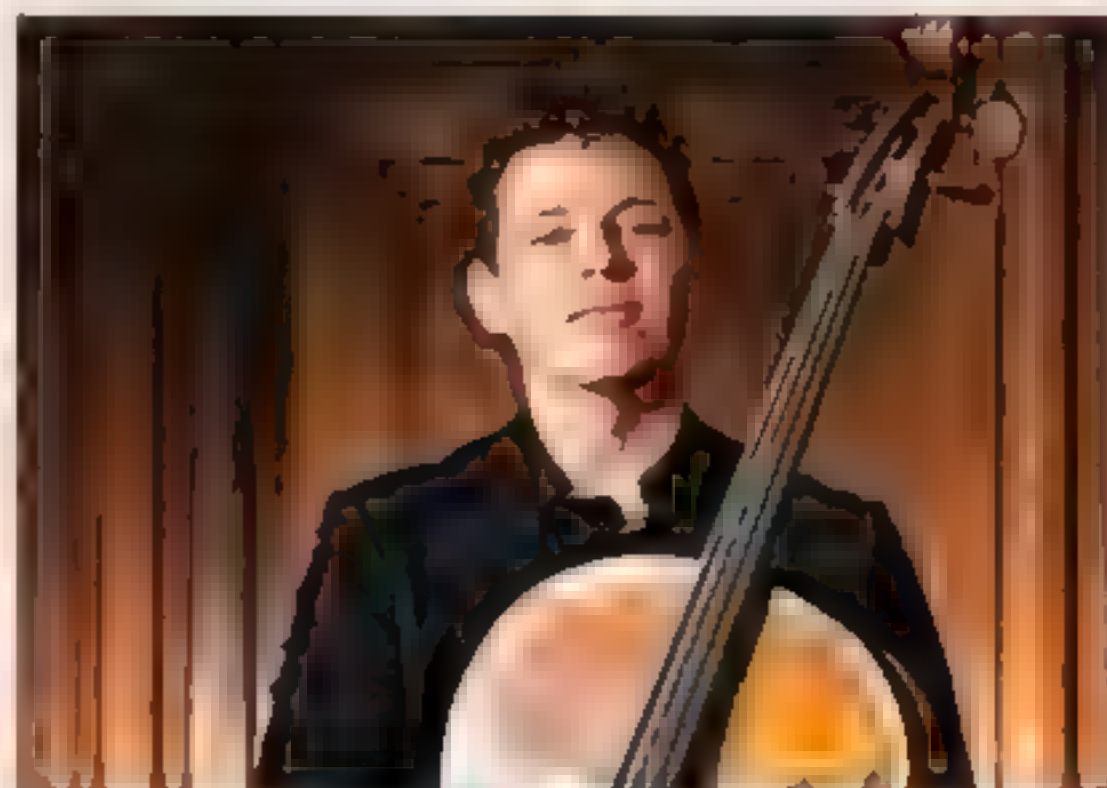
Ernesto Viana, Madrid

Elena de Carandini Raventos ha dado muchos pasos a lo largo de su vida, pero sólo quiere dejar una huella y quiere hacerlo en una tierra en la que se hunden las raíces de su familia. CEO de Castelli de Raimat y presidenta de la Fundación Comunitaria Raimat Lleida, De Carandini se inspira en el legado de su bisabuelo Manuel Raventós, que adquirió el castillo y la finca en 1914 y que fue un pionero de la cultura regenerativa, para impulsar proyectos con impacto positivo en Lleida, con el fin de transformar la comunidad y el territorio. Uno de ellos es Raimat Arts Festival, que con cada edición, y ya van tres, ha ganado notoriedad.

Este evento, hermanado con el festival más importante de la Costa Oeste de Estados Unidos, el Festival Napa Valley, tiene una peculiaridad difícil de igualar. Más allá de proponer un cartel que apuesta por la música clásica, este evento que se celebra en Raimat, a pocos kilómetros de Lleida, consigue devolver a la naturaleza el doble de litros de agua de los que consume. En un esfuerzo por minimizar su huella ambiental, el festival está dejando una importante impronta en el sector cultural al demostrar que es posible organizar un evento de este tipo y que sea cien por cien sostenible. Bajo el lema, *Juntos cultivamos un impacto positivo en el territorio*, Raimat Art Festival busca la preservación del medio ambiente y la regeneración del paisaje.

Pero para que esto sea posible, el festival tiene que ser atractivo también desde un punto de vista musical. Para conseguirlo, De Carandini ha fichado como director artístico a Joan Plana Nadal, violinista nacido en Lleida y afincado en Nueva York, conocido por su virtuosismo y expresiva actuación. "Mi motivación es devolver a Lleida la oportunidad que mi territorio natal me brindó", explica Plana, fundador del grupo barroco Concitato y concertino de varias orquestas internacionales.

Su propuesta para la edición de este año incluye la actuación de Cuarteto Casals, un grupo fundado en el año 1997 en la Escuela Superior de Música Reina Sofía de Madrid, y que es conocido por su amplio repertorio que incluye piezas de compositores españoles como Arriaga y Toldrá, pero también clásicos vieneses como Mozart, Haydn y Beethoven. Con



▲ Cuarteto Casals, conocido por su amplio repertorio, el plato fuerte de Raimat Arts Festival.

◀ Kerran Campbell interpretará la integral de las Suites de Bach.



El festival ▶ culminará con una actuación de Forma Antigua.

motivo de su 25 aniversario, el cuarteto publicó la obra completa del *Arte de la fuga* de J. S. Bach y actualmente graba los quince cuartetos de Shostakovich.

Además, Raimat Arts Festival contará con la participación del violonchelista Kerran Campbell, quien interpretará la integral de las Suites de Bach en diversos espacios del pueblo y viñedos de Raimat. Su participación en el festival incluirá una clase magistral para los alumnos del Conservatorio Municipal de Música de Lleida. El festival culminará con una actuación de Forma Antigua en la iglesia modernista del Sagrado Cora-

zon de Raimat, un conjunto barroco que ha sido galardonado en múltiples ocasiones, destacando su innovadora interpretación de música antigua. "Queremos que la gente de Raimat haga suyo este festival, al tiempo que aspiramos a proyectar Lérida internacionalmente, haciendo de los artistas, del repertorio y del pueblo los motivos por los que la gente nos visite", reconoce De Carandini, que preside la Fundación Comunitaria Raimat Lleida, que, creada en 2022, promueve el entorno de Raimat y Lérida a través de iniciativas sostenibles en cultura, acción social, innovación y biodiversidad.

COMIDAS DE NEGOCIOS

Una casa de cocina gallega en Chamberí

Hace justo veinte años, Lua abrió en la calle Zurbano de Madrid con un único menú degustación como oferta de cocina gallega. En 2024, la casa de Manuel Domínguez es un restaurante en Eduardo Dato, que funciona básicamente a la carta y donde el cliente elige libremente cuanto quiere comer y gastar a partir de platos donde sigue recurriendo a sus raíces gallegas, se aferra a la tradición para solo reeditarla en algunos casos y huye de las pausas de alta cocina que un día le garantizaron una estrella Michelin. Y, bajo ese modelo, parece demostrado

que a mediodía sus mesas se llenan de público empresarial: por cierto, con unos cuantos directivos —aparte de políticos de todos los signos— que llevan siguiendo a Domínguez las dos décadas que este emprendedor gallego lleva instalado en la capital.

Con ellos, de paso, le gusta charlar sobre economía porque, aparte de que tiene estudios en Ciencias Empresariales y sigue de cerca la bolsa, el dueño de Lua solo conchie su oficio mirando a fondo los números de su negocio. Eso y la madurez vital le llevaron a ir evolucionando desde la alta cocina a un modelo de casa de comidas donde quito el mantel de las mesas hace apenas un año y donde busca "ofrecer comida gallega para repetir varias veces".

La propuesta

Con este cambio en el otoño de 2023, "Lua empezó a ser más casa", confirma Domínguez. Fue cuando justo la Guía Michelin le quitó la estrella que lucía desde 2015. "Lo esperábamos y nos parece lógico", dice, con Mari Morales

LÚA

- **Dónde:** Eduardo Dato, 5. Madrid
- **Web:** www.restaurante-lua.com
- **Precio medio:** 50-60 €



Salpicón de marisco en Lua.

Chaves como mano derecha en el negocio y jefa de sala.

Pulpo á feira, su impresionante Salpicón de marisco (bogavante, cigala, carabinero y langostino), Callos con garbanzos, Verdinas con carabineros y rape, Merluza en salsa verde, Raya en calderada, Costilla de vaca gallega glaseada, Bravas de langostinos o Tacos de rabo de toro con carabinero son platos a la carta para comer por precio medio de 50 a 60 euros. Mientras, mantiene dos opciones de menú degustación con precios de 92 y 135 euros, que funcionan previa reserva y que muestran una cocina más contemporánea.

En su local a un paso de la Plaza de Chamberí, al que Lua se mudó en enero de 2012 desde Zurbano, suma una luminosa sala que añade una pequeña zona de mesas altas, una agradable terraza, la opción de otro comedor en el sótano para reservas de grupos y un privado con una mesa detrás de la cocina que solo funciona bajo reserva con "cosas especiales que el cliente me pide, como un cocido gallego o, en temporada, una anguilla".



Sala principal de Lua, con balcones asomados a la calle Eduardo Dato.

Opinión

Grandes retos transformadores del comercio internacional

Antonio Bonet y
Marisa Poncela

Existe un consenso generalizado sobre que la globalización ha traído consigo un importante aumento de la prosperidad mundial. El comercio internacional y las inversiones extranjeras han crecido bastante más que el PIB mundial desde que empezó la globalización, especialmente tras la caída del telón de acero a principios de la década de 1990. Datos del Banco Mundial muestran que ocho de los países con mayor nivel de globalización están también entre los 15 que tienen un mayor nivel de renta, de entre los cuales la gran mayoría son miembros de la Unión Europea.

La deslocalización de la producción a través de las cadenas globales de valor ha llevado a una importante reducción de costes para las empresas porque pueden usar mano de obra más barata, atraer talento de cualquier origen, comprar materias primas a menor coste, y usar tecnologías más avanzadas en diferentes partes del mundo. La globalización ha facilitado la aparición en los mercados de empresas de países emergentes y provocado un aumento de la competencia con las empresas suministradoras tradicionales. Un mayor número de países se ha involucrado en los intercambios de bienes y servicios. Ha traído consigo una mayor especialización y diversificación del comercio internacional, desarrollando una red comercial más compleja, sofisticada y dinámica.

Tras décadas de funcionamiento de este modelo deslocalizado de producción y comercio, se han evidenciado importantes vulnerabilidades. Así se pone de manifiesto en una nota técnica publicada por el Club de Exportadores e Inversores, cuya autora es Marisa Poncela, que identifica tres causas: geopolíticas, tecnológicas y de valores.

Entre las de carácter geopolítico cabe destacar la guerra Rusia-Ucrania, la rivalidad entre China y EEUU, el conflicto en el Canal de Suez y la pandemia. Se han producido importantes disrupciones en las cadenas de suministro, evidenciando vulnerabilidad y poniendo en duda la resiliencia del modelo productivo globalizado y el *trade off* entre seguridad y competitividad. Además, está surgiendo un nuevo orden mundial, en el que se disputa, por parte de China y otros países del "Sur Global", el liderazgo de Estados Unidos. La existencia de múltiples polos de poder dificulta la cooperación y coordinación de políticas económicas globales necesarias para abordar problemas comunes, incita a establecer medidas proteccionistas y a no respetar las "reglas del juego internacionales".

A esto se une un deterioro de la gobernanza multilateral. Hoy día la influencia de la Organización Mundial del Comercio, del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial está muy mermada. Esto afecta a la capacidad de resolver disputas comerciales entre países, permite un mayor proteccionismo, y justifica políticas más agresivas para favorecer las exportaciones nacionales y atraer (o limitar) la inversión extranjera.

Entre los factores tecnológicos, la producción y distribución de bienes y servicios está siendo profundamente alterada por nuevas tecnologías como la digitalización, la impresión 3D, *blockchain*, la robótica o el *big data*

entre otros, que permiten mejorar la eficiencia operativa de los intercambios, a través de la optimización de tareas repetitivas, el análisis predictivo de la demanda, la optimización de rutas de envío, la gestión eficiente del mercado, etc. Toda esta innovación tecnológica está cambiando los paradigmas heredados del siglo XX y transformando la forma en que las empresas operan a nivel global. Su adopción favorece la presencia de empresas de economías emergentes, genera nuevos mercados y formas de abordarlos. Se está modificando el patrón de comercio nacional e internacional, ayudando a reducir las barreras de entrada para las empresas y abriendo oportunidades, pero también está generando amenazas para aquellas que no identifiquen estos cambios tan disruptivos que se están produciendo.

Medioambiente y producción ética

En tercer lugar, señalar la creciente conciencia de países y ciudadanos de todo el mundo sobre los desafíos ambientales y de producción ética. El Acuerdo de París sobre el clima lo han firmado 195 países; la Agenda 2030, 193. Las decisiones de compra de los consumidores están cada vez más sesgadas hacia productos justos, éticos y sostenibles. La Unión Europea está fuertemente comprometida con estos pactos y ha puesto en marcha paquetes normativos de obligado cumplimiento fijando estándares medioambientales o sociales durante todo el proceso de fabricación y venta que son de obligado cumplimiento para las empresas. Esto se materializa en obligaciones de *reporting*, certificaciones, imposición de aranceles basados en criterios de sostenibilidad, incentivos y subsidios para promover prácticas comerciales sostenibles (energías renovables o tecnologías limpias), por ejemplo.

Estos tres retos transformadores del comercio internacional -nuevo entorno geopolítico, tecnología y sostenibilidad- suponen una mayor incertidumbre y mayores costes para las compañías. Las empresas deben, por una parte, modificar sus estrategias empresariales para adaptarse a los cambios y aprovechar las oportunidades que se están presentando para competir en el mercado internacional en mejor posición. Y, además, invertir en formación de capital humano.

En el caso de España, la situación puede ser preocupante, puesto que solo el 1,09% del tejido empresarial tiene más de 50 empleados. Es imprescindible que las normativas de sostenibilidad y restricciones comerciales que definan las administraciones ayuden y no lastren la competitividad empresarial. Esto sería el caso, por ejemplo, de medidas de trazabilidad para proteger los derechos laborales extraterritoriales y promover la igualdad de género que no supongan desventaja competitiva para nuestras empresas en los mercados exteriores. En segundo lugar, la Administración debe seguir impulsando el despliegue de la infraestructura necesaria para tener acceso a las oportunidades que la digitalización brinda al comercio internacional. Y, por supuesto, no podemos olvidar que sin apoyo institucional será difícil que las empresas, sobre todo las pequeñas, puedan invertir en capital humano, tan relevante para sortear las incertidumbres del nuevo orden económico internacional e identificar y aprovechar las oportunidades que se presenten.

Antonio Bonet, presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles.
Marisa Poncela, economista y exsecretaria de Estado de Comercio.

El informe Draghi y nuestro desafío existencial

Marco
Belognini

La semántica cuenta es relevante. Maxime si las palabras las pronuncia un personaje tan cuidadoso con los detalles como es Mario Draghi. No es lo mismo hablar de desafío existencial que de desafío vital, fórmula, esta última, que algunos han querido utilizar para traducir el "existential challenge" del texto original del informe presentado por el expresidente del Banco Central Europeo.

Para comprender el verdadero alcance del estudio o, al menos, el mensaje que su autor quiere transmitir más allá de los números (enormes, por cierto), la exegesis requiere combinar la frase antes citada con otra, que aparece unas pocas líneas más arriba en el mismo texto: "we will be forced to choose", tendremos la obligación de decidir. Entonces, casi llamándonos a un necesario ejercicio existencialista de libertad de elección, Draghi quiere hablar de desafío existencial, no vital, en el sentido que Europa y, con ella, los ciudadanos europeos, debemos decidir.

Debemos escoger el camino para nuestro futuro, incluso el más próximo, y dejar de (no) actuar. La falta de determinaciones en la que comúnmente nos hemos instalado desde el fin de la pandemia es incompatible con la acuciante evolución de la economía mundial, cada vez más dirigida por la geopolítica.

El ex primer ministro italiano, en un alarde casi kierkegaardiano, invita a la toma rápida de decisiones sobre quienes queremos ser, de qué entidad supranacional aspiramos a formar parte, que valores queremos preservar y que calidad de vida deseamos alcanzar o mantener por supuesto.

Formalmente se dirige a las instituciones y a los gobiernos nacionales pero, leyendo entre líneas, no podemos no darnos por aludidos como ciudadanos de este continente. Además de un magnífico manual de propuestas concretas para mejorar la competitividad europea, el análisis de Draghi es un poderoso llamamiento político.

Sería gravemente inoportunidad por los lectores del informe atribuirle tan solo un valor programático para la correcta inversión de ingentes cantidades de dinero en los tres campos fundamentales que menciona el autor. Draghi, tal vez extralimitando el mandato recibido de la Comisión Europea, aplica su visión prospectiva y realista cuando deja entrever la impracticabilidad de sus propuestas si no se producen, antes, las reformas imprescindibles para transformar la Unión Europea en algo mucho más parecido a una federación de Estados.

La Europa de los Veintisiete adolece precisamente de una notoria lentitud en la toma de decisiones importantes, lentitud que se convierte directamente en imposibilidad cuando aplica la regla de la unanimidad. El exgobernador central incluye también este aspecto en su documento: urge modificar las reglas del juego, dinamizando la permiciosa unanimidad y expandiendo los ámbitos en que las decisiones se pue-

dan tomar por mayorías, en ocasiones cualificadas y, en otras, simples. Claro está, con la autotexclusión automática (para bien y para mal) de los países miembros que no quieran participar de una determinada elección.

Cualquier colosal inversión de dinero en las medidas competitivas que menciona el informe, sin que haya tenido lugar una previa reforma de las instituciones europeas en el sentido anteriormente expuesto, sería una estúpida y prodigiosa manera de tirar los fondos recolectados con los correspondientes impuestos.

Salir de la zona de confort

No nos engañemos. Ante los grandes desafíos, es la política la que debe dar las primeras respuestas, no la economía, cuyos devenires descienden de macroelecciones estratégicas de fondo (y también de eventos imprevisibles, cierto es). Draghi sugiere cómo hacerlo, saliendo de la zona de confort en la que conviven los Estados miembros, para abrir definitivamente el melón de la confederación de Estados y de la Europa a varias velocidades.

Que falta consenso sobre temas nucleares entre los principales miembros de la UE lo demuestra la inmediata reacción del ministro de Finanzas alemán ante la propuesta de acudir a la emisión de deuda común para financiar el plan de recuperación de la competitividad europea.

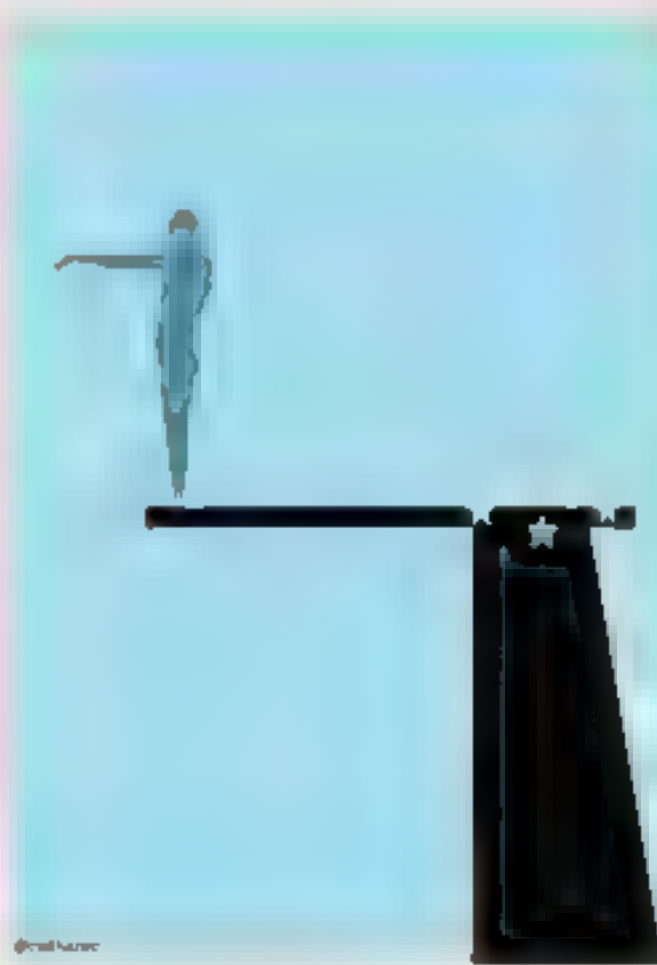
no, ha sido su respuesta. No, y punto.

No debe sorprender. Todo es política antes que economía en pureza, y el ministro germano debe echar cuentas con las recientes elecciones regionales en su país, que han visto crecer exponencialmente los partidos populistas de extrema derecha y de extrema izquierda. Justo los dos conglomerados políticos que abjuraron de la Europa unida y del europeísmo. En un escenario así, ¿hacia dónde tirará Alemania a la hora de discutir las grandes reformas?

Draghi nos recuerda lo a gusto que vivimos en el Viejo Continente, donde impera el estado del bienestar. Las pensiones garantizadas, el empleo público como forma de combatir el paro, aunque no siempre se creen puestos realmente útiles para los contribuyentes, las políticas sociales muy generosas y la tolerancia extrema en entornos discutibles. Todos estos, por mencionar algunos, son los grandes logros, que no lujos, a los que nos hemos acostumbrado y que, si se fuerzan las cosas por falta de decisiones radicales, podríamos perder en pocos años.

Una Europa fuerte y con facultad de actuar y decidir rápidamente obviamente mermaría la autonomía y la endogamia política de sus Estados miembros. Tal vez se volverían inviables ciertas cacerías con las finanzas públicas a las que nos han acostumbrado estos personajes efímeros que periódicamente desfilan por los escenarios políticos nacionales. ¿Sería esto tan malo? El informe Draghi es una exhortación muy sentida a la toma de decisiones. Las políticas, en primer lugar. No decidir nada es una elección en sí, como bien sabemos. Me da la sensación que el mantenimiento del *statu quo* será la valiente (no) decisión de los Veintisiete.

Abogado



Europa se juega mucho en las elecciones de Estados Unidos tanto por su impacto en la economía como en la seguridad de Occidente.

Trump vs Harris: ¿qué nos jugamos en Europa?

Julio Pomés y
Albert Guvernau

Las valoraciones del primer debate electoral entre Donald Trump y Kamala Harris celebrado el martes que hacen los contendientes son bien distintas. Mientras que el primero habla de un debate tres contra uno, en alusión al papel de la cadena ABC y su tendencia más demócrata, desde el equipo de la vicepresidenta se muestran eufóricos por haber logrado “poner a la defensiva” a Trump con acusaciones a su situación judicial y a sus propuestas más polémicas. El empate que se registra en la intención de voto ha hecho que este debate pueda ser decisivo, mas aun si no se logra acordar un nuevo encuentro antes de la cita del 5 de noviembre con las urnas. Algunas encuestas indican que existe un 8% de votantes perplejos que dudan a que candidato votar, o en contra de quien hacerlo. Valorar el enfrentamiento directo como un mero espectáculo de entretenimiento es un error.

Los europeos nos jugamos mucho en estas elecciones norteamericanas porque sus efectos económicos y políticos pueden perjudicar o favorecer el comienzo de la recuperación que la UE requiere. El informe Draghi, elaborado por encargo de la presidenta de Comisión Europea, Ursula von der Leyen, encierra una verdad insoslayable: la crisis de Europa es grave, profunda y puede convertirse en estructural. De ahí que la política económica que apaque el próximo

mandatario estadounidense nos afecte hasta el punto de condicionar la estrategia económica de la Unión Europea. Hay que hacerse a la idea que los ciudadanos norteamericanos acusan el cansancio de financiar las facturas de las guerras en el Viejo Continente, como fue la de los Balcanes o esta siendo la de Ucrania.

Estados Unidos tiene otras preocupaciones, como China y las maniobras navales que está desarrollando cada vez con mayor frecuencia en el mar de Japón; el incremento de la peligrosidad en las rutas comerciales del Mar Rojo por los ataques de los rebeldes de los hutus, o el conflicto en Oriente Medio, que corre peligro de enquistarse. No es baladí que su secretario de Estado, Antony Blinken, en sus últimos viajes a Israel ya no haya hecho escatela en

Ucrania, como si realizo en las primeras ocasiones tras el ataque de Hamas del 7-O. La Unión Europea ya no es el centro del mundo y, para Estados Unidos, los eu-

ropeos cada vez somos mas prescindibles. Si nos permiten una definición mas prosaica, en una de las entregas de Rantho, una chica vietnamita le pregunta a Stallone que significaba la palabra “prescindible” y el responde: “prescindible es cuando te invitan a una fiesta, no apareces, y nadie se da cuenta”. A Europa ya han dejado incluso de invitarla a muchas fiestas.

Los europeos no somos conscientes de la creciente irrelevancia económica de nuestros países en el concierto mundial. Merece la pena hacer una comparativa de un revelador indicador macroeconómico que muestra la brecha de riqueza de los



mercados de capitales. Según el informe Global Investment Returns Yearbook de la UBS, el mercado bursátil de Estados Unidos representa el 60,5% del mundo. En diciembre de 2023 solo el Índice Standard & Poor's 500 estaba valorado en 36 billones de euros, mientras que la zona euro tenía una capitalización de 4,8 billones. La conclusión es clara: Estados Unidos es un lugar mucho más rentable para invertir que la atascada U.E. La pregunta relevante del debate televisivo para los europeos es entrever si la prioridad de ambos candidatos va a ser el propio país, o velar por la economía y la seguridad de Occidente ante una arrogante China y una desafiante Rusia. Otra pregunta para hacerse es hasta que punto el norteamericano vota por lo que sabe que va a hacer cada candidato o si lo hace por su puesta en escena en un debate. Sin duda todo influye, pero no todo es determinante.

Faltan ocho semanas para las elec-

ciones y aun no conocemos en profundidad los programas económicos o la estrategia de alianzas internacionales que desarrollará cada uno de los candidatos. Se echan en falta muchos de los fundamentos que Henry Kissinger desarrolló en su manual *Diplomacy*.

La propuesta económica de la vicepresidenta Harris se centra en reformas fiscales, mayores inversiones en educación y una expansión de los sistemas de atención médica y seguridad social, con un aumento considerable del gasto público. Por otro lado, Trump aboga por la continuidad de las políticas que implementó durante su mandato, priorizando recortes de impuestos, la desregulación y la renegociación de acuerdos comerciales internacionales. El republicano destaca el apoyo decidido a la industria de los combustibles fósiles y propone un plan de infraestructura ambicioso para revitalizar la economía. Durante su administra-

ción, Trump introdujo reducciones tributarias y estímulos directos a la población tras la pandemia del Covid 19. Estas reducciones fiscales expiran en 2025, lo que genera incertidumbre sobre el futuro panorama fiscal en Estados Unidos.

En este contexto, los europeos nos podemos ver afectados principalmente en cuatro niveles, muy relacionados entre sí.

1. Tipos e inflación. Tradicionalmente, la Reserva Federal ha liderado la política monetaria y el BCE ha seguido sus pautas. En la última bajada de tipos el supervisor europeo se adelantó. Si los intereses de la Fed y del BCE difieren puede afectar al comercio entre ambos y a la capacidad de los agentes económicos de cada área para impulsar el crecimiento.

2. Aranceles. A nivel mundial está creciendo el proteccionismo y reduciéndose el grado de apertura comercial. Si se aplican aranceles a los productos europeos o se desata una guerra comercial, las consecuencias serán negativas para ambos, pero más para los europeos por su menor tamaño, capacidad de ajuste y adaptación.

3. Resolución de conflictos. Puede afectar el interés en los conflictos que mas nos afectan a los europeos, como la Guerra de Ucrania o el control de los flujos migratorios, con un cambio de socio preferente de Estados Unidos en el mediterráneo, y que Marruecos ocupe el lugar de España.

4. Motor económico de Estados Unidos. Por último, es necesario que el motor económico estadounidense no se gripe. Probablemente, si Harris es presidenta habrá exceso de gasto público, inflación persistente e incremento del desempleo: deterioros que perjudicarán a la Unión Europea y debilitarán a Estados Unidos frente al temible coloso chino.

En definitiva, no nos son ajenas estas elecciones y nos jugamos mucho tanto en economía como en la seguridad de Occidente.

Julio Pomés, presidente de la Fundación Civismo y profesor titular de Universidad;
Albert Guvernau, director de la Fundación Civismo y Doctor en Economía.

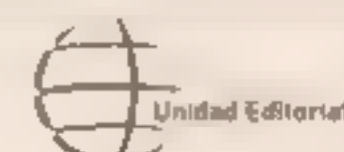
Expansión

DIRECTORA

DIRECTORES ADJUNTOS

Subdirectores: Pedro Blumán, **Desarrollo digital:** Amparo Polo, **Corresponsal económico:** Roberto Casado, **Redacciones:** Jaime Mayte A. Ayuso, Juan José Garrido, Tino Fernández, Javier Montoya, Emelia Vuña, Clara Ruiz de Gauna, Estela S. Mado, José Orihuela (Cataluña) y Miguel Ángel Pardo.

Empresas: Víctor M. Otero, **Finanzas/ Mercados:** María Jara, **Economía:** María José Marco, **Opinión:** Ricardo F. Jara, **Directivos:** Verónica Jara, **Madrid:** Víctor M. Otero, **Londres:** María Jara, **Comunidad Valenciana:** Víctor M. Otero, **Barcelona:** Víctor M. Otero, **Edición:** Víctor M. Otero.



EDITORIA

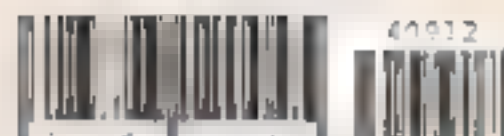
Unidad Editorial Información Económica, S.L.U.
Avenida de San Luis, 25 - 28033 Madrid
Teléfono de contacto: 91 44 150 00

ADMINISTRADORES

Marco Pomignoli
Laura Mugica

COMERCIALIZACIÓN DE PUBLICIDAD
Unidad Editorial, S.A.

DIRECTOR GENERAL DE PUBLICIDAD
Sergio Cobos



22ae212f

Este periódico se imprime
diariamente en papel
reciclado y procedente
de bosques sostenibles.

Unidad Editorial, Información Económica S.L. Madrid 2024. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser ni en todo ni en parte reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a fin de ser de ningún tipo de soporte o medio de almacenamiento ni modificada o alterada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 17 de la Ley de Propiedad Intelectual, queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación, en línea o en otros soportes, a través de copias o de cualquier otro medio de reproducción de artículos periodísticos.

LOS FUTUROS SE SITUAN CASI TRES VECES POR ENCIMA DEL PRECIO MARCADO HACE APENAS DOS AÑOS, YA QUE LA PROPAGACIÓN DE ENFERMEDADES Y LA FALTA DE AGUA ESTÁ AFECTANDO A LA PRODUCCIÓN DE NARANJAS.

La sequía en Brasil dispara el precio del zumo de naranja

Susannah Savage/Michael

El precio del zumo de naranja se ha disparado hasta alcanzar máximos históricos debido a la grave sequía y a la propagación de enfermedades que han mermado la producción en Brasil, el mayor exportador mundial, lo que ha dejado a las empresas de refrescos en una situación desesperada.

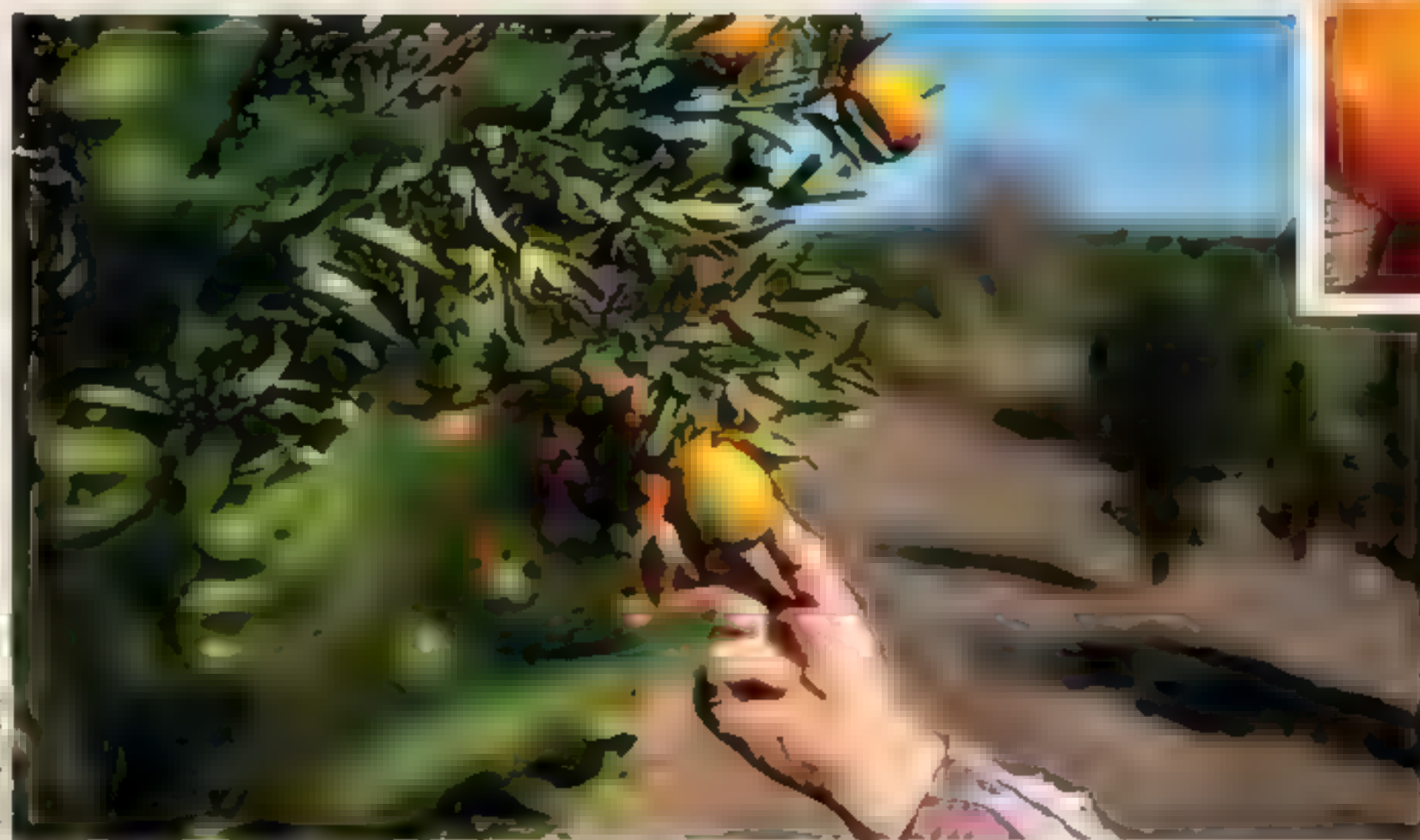
Los futuros del zumo de naranja concentrado negociados en la Bolsa Intercontinental de Nueva York alcanzaron el viernes pasado el precio de 4,19 dólares por libra, el más alto en 35 años, al desplomarse la oferta mundial de esta fruta para zumo.

Para las empresas de refrescos, que utilizan el mercado de futuros para intentar protegerse de las grandes oscilaciones de los precios y cada vez tienen mayores costes, "la situación es extremadamente grave. No saben qué hacer", señala Harry Campbell, analista de Expansión.

Menos cosecha

En mayo, la asociación de productores de cítricos y empresas de zumos Fundecitrus, con sede en el estado productor de naranjas de São Paulo, pronosticó la cosecha de Brasil sería la menor en 35 años y que los rendimientos serían casi un 25% inferiores a los del año pasado.

"Pero ahora incluso esa previsión bastante pesimista probablemente no se cumpla, dadas las condiciones actuales, Brasil está pasando por la peor



sequía de los últimos 50 años. Ha llovido muy poco en todo el cinturón citrícola en los últimos cuatro meses, que es un período importante. Además, los meteorólogos prevén que la próxima temporada de lluvias, que suele empezar a finales de septiembre, se retrasará este año. La menor cosecha de los últimos 35 años, el aumento de la enfermedad del enverdecimiento de los cítricos y la sequía son la tormenta perfecta. El mercado está realmente tensionado", declara Andrés Padilla, analista de Rabobank.

Hace veinte años, el enverdecimiento de los cítricos, una enfermedad propagada por insectos psílidos chupadores de savia que amargan el fruto y luego lo destruyen, empezó a extenderse por Florida,

diezmando los naranjales de la principal región productora de EEU.U.

Ahora se está propagando por Brasil. Según Renato Bassanezi, investigador de Fundecitrus, en 2023 el 38% de los naranjos brasileños mostraban síntomas de la enfermedad y la población de psílidos era la más alta registrada desde los primeros informes sobre la enfermedad en 2004.

Algunos factores, como el refuerzo de la lucha contra la enfermedad, incluido un uso más eficaz de los insecticidas, llevaron a Fundecitrus a pensar que el ritmo de aumento de la incidencia de la enfermedad se ralentizaría. Pero en muchos huertos de naranjos de Brasil el daño ya está hecho. Los árboles afectados tie-

nen rendimientos más bajos y la productividad disminuye a medida que avanza la enfermedad. Además, los frutos caen prematuramente y producen zumo de menor calidad, señala Bassanezi.

Cae la productividad

Brayan Pachares, citricultor del estado de São Paulo, afirma que 2024 ha sido el peor año en términos de productividad desde que su padre empezó a cultivar naranjas en 1970. En sus tierras, donde generaba una media de 1.800 cajas por hectárea en los últimos 10 años, esta temporada solo ha producido 470 cajas.

Aunque otros países, como Italia y España, producen naranjas, éstas suelen destinarse al mercado de fruta fresca.



Los futuros del zumo de naranja en Nueva York se han triplicado en apenas dos años.

La cosecha de Brasil, el mayor exportador de naranjas para zumo, será la menor en 35 años.

El precio del zumo de naranja de Brasil será la menor en 35 años.

El precio del zumo de manzana también se ha disparado como respuesta al alza de la naranja.

Brasil es casi el único productor de naranjas para zumos. "No hay zumo en el mercado. Por eso el precio ha alcanzado un nivel récord", dice Padilla.

"Para los consumidores, esto implica que el zumo de naranja, ya de por sí caro, aún es más caro. Pero hay muchas alternativas más asequibles, sanas y sabrosas", señala Kees Cools, presidente de la Asociación Internacional de Zumos de Frutas y Hortalizas (IHF, por sus siglas en inglés).

El precio del zumo de manzana también se ha disparado. Las heladas primaverales han mermado la producción en Polonia, el mayor productor europeo y uno de los principales exportadores a EEU.U. Según Campbell, "los precios están por las nubes".

El sector de la alimentación y las bebidas necesita que avancen científicos para desarrollar nuevas plantas híbridas y árboles resistentes a las condiciones climáticas extremas y a las enfermedades, afirma Cools.

La IHF y otras organizaciones han pedido cambios legislativos que permitan a los fabricantes de zumo de naranja utilizar otras frutas más resistentes al clima, como las mandarinas, sin cambiar el nombre de sus productos.

Mientras tanto, agricultores como Pachares esperan que la situación mejore pronto: "Esperamos que el año que viene no tengamos que enfrentarnos a los mismos problemas y que nuestra producción vuelva a ser la de antes".

ESUE
www.esuelaunidadeditorial.es

Tu Futuro es Transformación Digital

Máster

de Formación Permanente

GESTIÓN EDITORIAL
Y MARKETING DIGITAL

Universidad de Alcalá

Máster en

DIGITALIZACIÓN
EN MODA Y RETAIL

Avanzada por

MARCA

EL MUNDO

Expansión

TELVA

Universidad de Alcalá

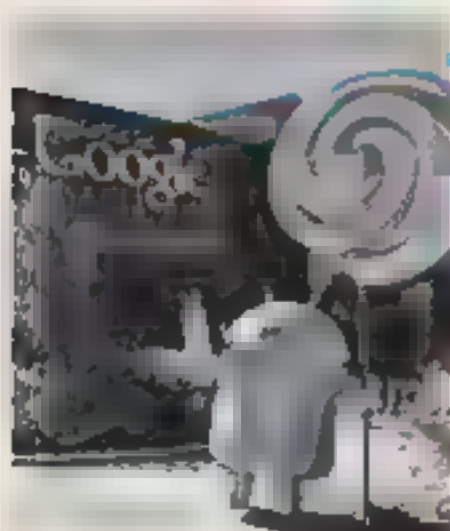
informacion@escuelaunidadeditorial.es

24
25



Expansión

economía digital



A FONDO

Google, frente a la justicia de EEUU

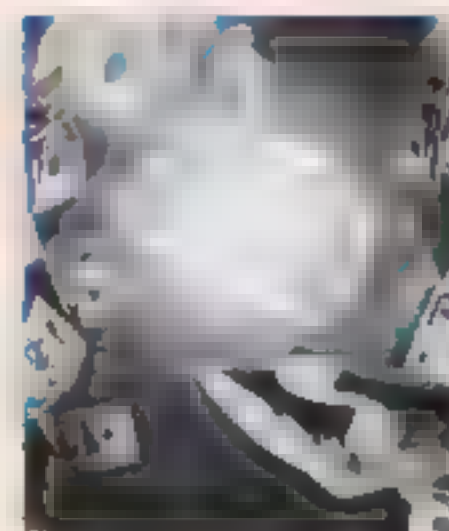
La tecnológica se juega 20.000 millones en publicidad



ENTREVISTA

"Bizum canalizará las tarjetas"

Elias Ghanen, director del Instituto de Investigación de Capgemini



TENDENCIAS

La inversión en IA sigue desbocada

Un ex de OpenAI logra fondos récord para una firma con sólo tres meses



Apple, ante el desafío de la inteligencia artificial

ANÁLISIS

DESPLIEGUE LIMITADO DE LAS NUEVAS FUNCIONES

iPhone 16: la prueba de fuego para Apple

La nueva gama de móviles será crucial para comprobar el interés de los consumidores por los dispositivos con inteligencia artificial. **Por Miriam Prieto**

El lanzamiento de los nuevos iPhone 16 de Apple no despeja las dudas sobre si la inteligencia artificial generativa será suficiente para convencer a los consumidores de que reemplacen su actual dispositivo. Las mejoras incrementales en el hardware de esta nueva gama no son el principal argumento de venta de unos móviles con un diseño contrastado. Apple, como el resto de la industria de smartphones, se encomienda a la inteligencia artificial. Sin embargo, Apple Intelligence, el conjunto de funciones de inteligencia artificial que la compañía presentó en junio, está en una fase temprana de desarrollo y su lanzamiento será gradual por lo que su posible efecto dinamizador de la demanda será progresivo.

"Las características de los iPhone 16 no suponen ninguna sorpresa. El ciclo de reemplazo de móviles iPhone se acelerará de manera gradual", explica en una nota informativa Edison Lee, analista de Jefferies. Por su parte, Dan Ives, de Wedbush, mantiene su optimismo y considera que el lanzamiento del iPhone 16 será "el más exitoso en la historia de Apple" debido al potencial de la inteligencia artificial para inaugurar "una nueva era de personalización y de interacción de los consumidores con sus iPhone".

Ives dibuja un escenario optimista de crecimiento de las ventas del iPhone durante los próximos 12 a 18 meses, que conducirá a Apple a los cuatro billones de dólares de

capitalización. En la actualidad, la compañía vale en Bolsa 3,35 billones de dólares. Este analista calcula que Apple venderá 240 millones de iPhone en el próximo año fiscal. Sin embargo, UBS es más conservador y reduce esta cifra a 225 millones de unidades.

Las capacidades de inteligencia artificial estarán limitadas a los nuevos iPhone 16 y los modelos más avanzados de la anterior gama, el iPhone 15 Pro y 15 Pro Max. Aunque estos últimos ya no están en el catálogo de Apple, se pueden adquirir en distribuidores y operadores.

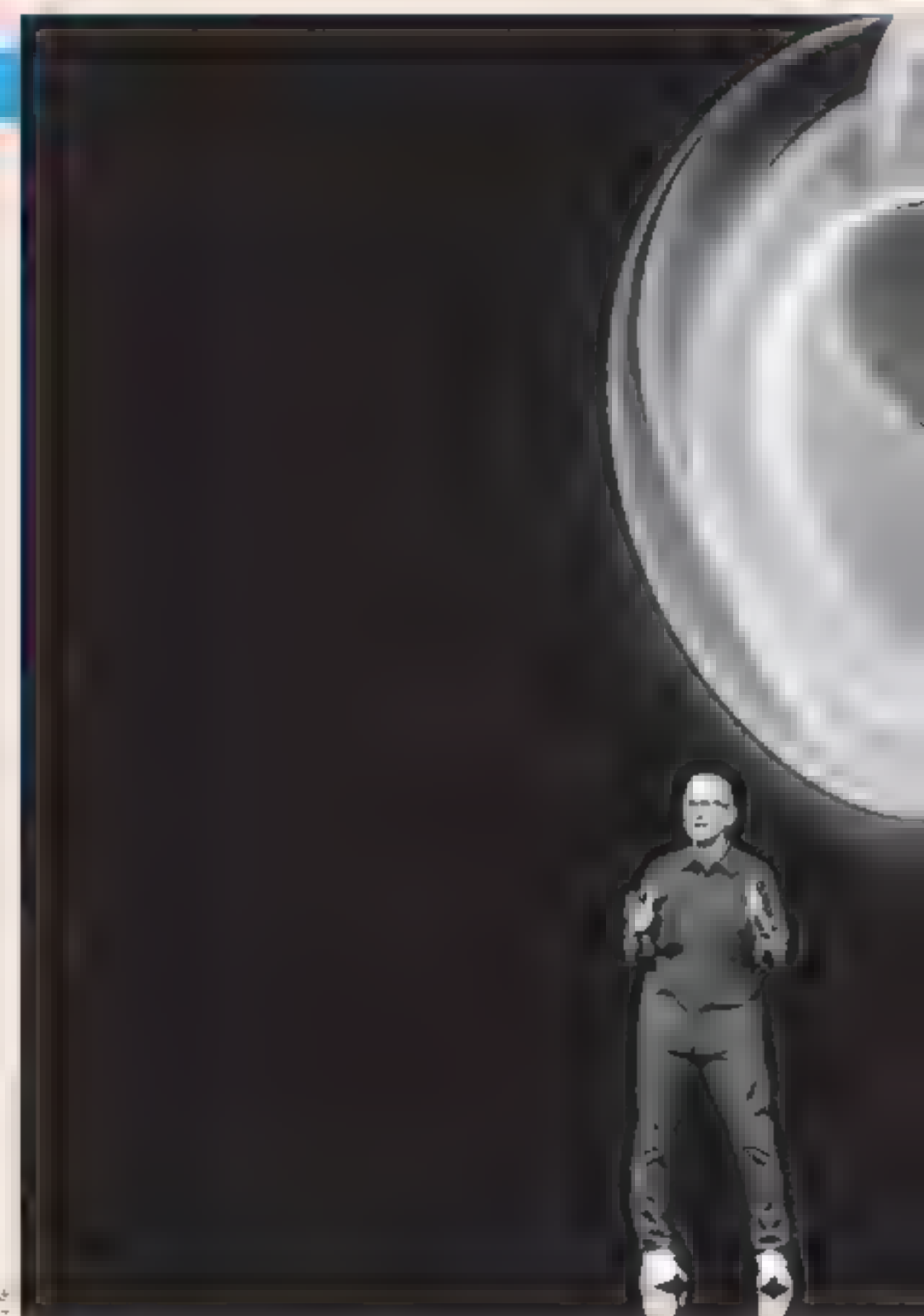
Los cuatro nuevos modelos de la familia iPhone 16 "los primeros diseñados desde cero" para la inteligencia arti-



cial, según Tim Cook, se pondrán a la venta el 20 de septiembre sin subidas en el precio respecto a la gama anterior. Sin embargo, las funciones de Apple Intelligence no estarán disponibles desde el

inicio, sino que llegaran en versión beta en una actualización del sistema operativo prevista para octubre. "El lanzamiento en modo de prueba indica que muchas de las prestaciones necesitan todavía ajustarse", opina Gadjó Sevilla, analista de eMarketer. Este experto considera que esta estrategia también responde a la prioridad que otorga Apple a la privacidad y seguridad.

Parte de los procesos de la inteligencia artificial de Apple se ejecutarán directamente en el dispositivo. Sin embargo, las peticiones más complejas, que requieren mayor potencia de procesamiento, se gestionarán en una nube privada de la compañía. La primera versión de Apple Intelligence ofrecerá solo algu-



nas de las funcionalidades de inteligencia artificial que ha publicitado Apple. Inicialmente, estará disponible en inglés para Estados Unidos y, en diciembre, se expandirá a otros países de habla inglesa. Habrá que esperar hasta 2025 para que la inteligencia artificial de Apple hable chino, francés, japonés y español.

La multinacional no ha concretado la fecha de lanzamiento en 2025 en China, su segundo mayor mercado, tras Estados Unidos, donde se enfrenta a la competencia creciente de Huawei. También se desconoce cuando llegará su inteligencia artificial a la Unión Europea, donde debe adecuarse a la normativa digital del bloque comunitario. Se estima que estas dos regiones generan el 40% de los ingresos del iPhone.

UBS sostiene que el lanzamiento gradual dificultará que se produzca "un súper ciclo" de reemplazo del parque de iPhones como esperan algunos analistas. Además, la firma no ve una "aplicación estrella" en la inteligencia artificial de Apple que sea lo suficientemente innovadora o útil como para impulsar la adopción masiva de nuevos dispositivos.

En este sentido, recuerdan que los consumidores suelen alargar la vida útil de sus iPhone cada vez más. Gene-

ralmente, el reemplazo de un terminal ocurre por la degradación de la batería o por daños en el dispositivo. "Resumir correos o una mejor integración con Siri no son factores que impulsen la demanda", señalan sus analistas.

UBS prevé que Apple fabrique este año unos 86 millones de iPhone 16, frente a los 78 millones de unidades del iPhone 15 que salieron de las fábricas en 2023. El banco de inversión estima que la compañía venderá en esta segunda mitad del año unos 129 millones de móviles.

Prestaciones

Las funciones de Apple Intelligence se implementarán de manera progresiva. Una de las novedades iniciales es una herramienta inteligente para reescribir, revisar y resumir texto en diferentes aplicaciones. También se podrán localizar fotos concretas haciendo peticiones en lenguaje natural, o pedir que se borren elementos de una fotografía. Asimismo, con la inteligencia artificial será posible grabar, transcribir y resumir mensajes de audio y llamadas, resumir notificaciones y priorizar mensajes del correo.

El nuevo Siri, el asistente personal de Apple, entenderá mejor el lenguaje natural y el contexto. Esto se traducirá en

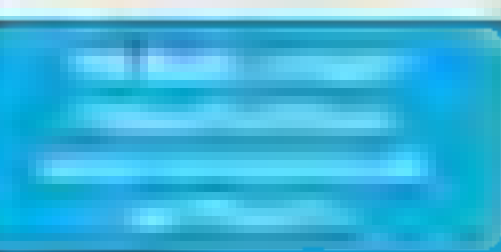




UBS cree que la Inteligencia artificial de Apple no dispone de ninguna aplicación estrella

La primera versión beta de Apple Intelligence llegará en octubre y en inglés americano

Se desconoce cuándo se lanzará en la Unión Europea, donde Apple tiene que cumplir con la normativa digital



interacciones más fluidas y en la capacidad para seguir el hilo de las peticiones realizadas por voz o texto. Es decir, si Siri acaba de crear un evento en el calendario y luego se le pregunta "¿qué tiempo va a hacer allí?", entenderá que el usuario se refiere al lugar del evento. Inicialmente, podrá responder preguntas sobre las prestaciones y los ajustes de los dispositivos.

Sin embargo, habrá que esperar a una segunda fase para que Siri pueda proporcionar información a medida de cada usuario basándose en el contexto personal, sea capaz de entender el contenido de la pantalla o pueda llevar a cabo en nombre de los usuarios acciones en aplicaciones.

Estas prestaciones, así como la integración de ChatGPT en Siri y en otras herramientas, y las funciones para generar emojis e imágenes llegarán "a finales de año y en los meses posteriores", según Apple. También habrá que esperar a 2025 para utilizar una nueva función de inteligencia visual, mostrada el pasado lunes durante el lanzamiento del iPhone 16, que saca partido al nuevo botón táctil del lateral del teléfono para controlar la cámara. Este botón permitirá obtener información de la imagen que se ve mediante la cámara. Por ejemplo, agendará

LOS DATOS

240 millones



Wedbush estima que Apple venderá 240 millones de iPhone en su próximo ejercicio fiscal, que arranca en octubre. UBS, más conservador, rebaja la cifra a 225 millones de unidades.

959 y 1.219 euros



Apple mantiene los precios para animar las ventas. Los modelos iPhone 16 parten de los 959 euros, mientras que los iPhone 16 Pro, los más avanzados, se venden desde 1.219 euros.

en el calendario un evento si se escanea un folleto del mismo, o mostrará las valoraciones de un restaurante si se enfoca al local cuando se pasa por delante. También se le podrá preguntar a Google por la imagen captada o resolver problemas mostrando la foto a ChatGPT.

Competencia

Muchas de las funciones de inteligencia artificial de Apple no son nuevas. Samsung dio el pistoletazo de salida en esta carrera a comienzos de año con sus primeros móviles con inteligencia artificial, capacidades que ha ampliado y desplegado en más terminales. Google, dueño de Android, también ha mostrado prestaciones avanzadas potenciadas por Gemini, especialmente en sus móviles Pixel 9.

Edison Lee sostiene que Apple tiene una ventaja competitiva sobre el ecosistema Android en la carrera de la inteligencia artificial en móviles. Por un lado, tiene acceso a una enorme cantidad de datos provenientes de más de 1.000 millones de iPhone en funcionamiento, así como los generados por sus aplicaciones de mensajería, mapas y Siri. "Apple puede utilizar estos datos para ofrecer resultados de inteligencia artificial altamente personalizados a cada usuario", explica.

CONSUMO

Huawei presenta el primer teléfono móvil con dos pliegues

Anuncia su dispositivo horas después de los nuevos iPhone dejando clara su apuesta por la innovación. **Por Marta Justa**

La batalla en China entre Apple y Huawei se endurece de cara a las navidades. Poco después de que la tecnológica estadounidense anunciara la nueva generación de iPhone 16 y su estrategia en inteligencia artificial generativa, la china mostraba el primer terminal móvil capaz de doblarse por dos partes, el Huawei Mate XT.

La asiática deja claro que la innovación por la que ha apostado siempre sigue siendo parte de su ADN y es capaz de lanzar equipos que abren una nueva categoría. El Huawei Mate XT, que tiene un precio aproximado de 2.550 euros al cambio, ya ha recibido 5 millones de pedidos anticipados en los primeros días de precompra, pues no llegará al mercado chino hasta el 20 de septiembre, el mismo día que llegan los iPhone a las tiendas.

"Hemos superado las limitaciones tecnológicas de la pantalla y la bisagra, hemos resuelto los problemas con su confiabilidad y hemos convertido la ciencia ficción en realidad", aseguró en la presentación Richard Yu, director ejecutivo de Huawei tras explicar que habían dedicado 5 años de investigación para poder desarrollar esta tecnología.

El Mate XT mide 3,6 mm de grosor cuando se abre y funciona en tres modos. Se puede trabajar como si se tratara de un teléfono normal, desplegar una de las partes y usarlo como un móvil cuadrado o abrirlo entero y utilizarlo como una tableta de 10,2 pulgadas. Dos pliegues y tres pantallas que lo convierten en el primer terminal de este tipo de la historia.

El nuevo teléfono de Huawei ya ha recibido cinco millones de reservas en sus primeros días

Huawei saca músculo en innovación con este equipo con el que busca destacar en la gama alta

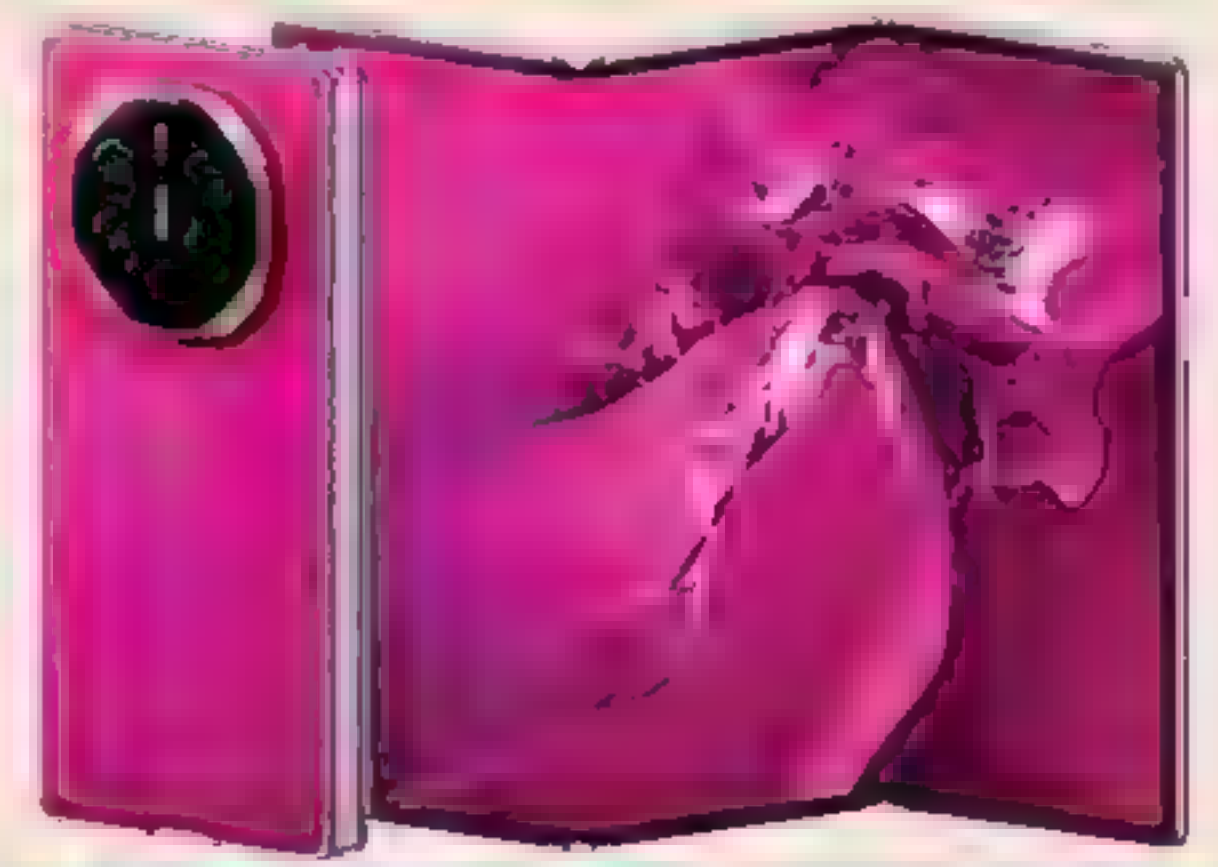
La competición entre Huawei y Apple en China viene de lejos y en los últimos meses la firma asiática ha logrado robar cuota de mercado a la estadounidense. Asimismo, los ingresos por el iPhone cayeron un 10% interanual en los primeros tres meses de 2024 y se cree que las presiones competitivas en China son las principales responsables.

El nuevo terminal de Huawei tiene un coste de casi de 2.000 euros más que el iPhone 16 más básico y un peso elevado (298 gramos) por lo que los analistas no creen que vaya a ser un verdadero competidor para los teléfonos de Apple en China. Pero también hay que tener en cuenta que

los nuevos iPhone no contarán con las funciones de inteligencia artificial en el país, por lo que se resta atractivo para renovar el terminal de los de la manzana.

Tras las restricciones que Estados Unidos impuso a Huawei en 2019, la china ha sufrido mucho en ventas fuera de su país de origen, pero también ha demostrado su fortaleza en innovación. El año pasado, sorprendió a la industria con el lanzamiento de un sofisticado chip nacional, el Kirin 9000S, dejando claro que puede reducir su dependencia de la tecnología extranjera.

Con el Mate XT vuelve a sacar pecho, aunque hay muchas dudas respecto a sus posibles ventas. Pese a registrar ya cinco millones de reservas, los analistas desconfían en que acaben siendo ventas reales y no sean peticiones hechas por usuarios que después den marcha atrás, incluso que Huawei no tenga capacidad para producir tantos equipos. Aún así, Huawei abre una nueva categoría de terminales y amplía su gran apuesta por el mercado de plegables, donde a nivel global ha conseguido desbancar a Samsung este año, según Counterpoint.



A FONDO

LA TECNOLÓGICA SE ENFRENTA A LA JUSTICIA DE EEUU

Google se juega 20.000 millones en publicidad

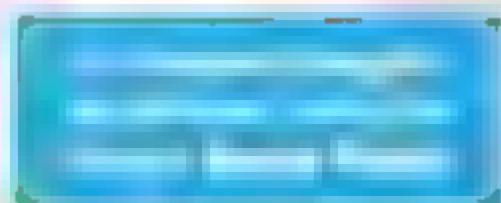
El gigante tecnológico vuelve a los tribunales en el último choque con el Departamento de Justicia de Estados Unidos tras el veredicto histórico en el caso de las búsquedas. **Por Stephen Morris y Stefania Palma (Financial Times)**

Google se encamina al siguiente enfrentamiento en una campaña antimonopolio internacional concertada para acabar con el dominio que el gigante tecnológico ejerce desde hace décadas en el mercado de la publicidad digital, esta vez con el futuro de su negocio de tecnología publicitaria de 20.000 millones de dólares en juego.

Tras su victoria en un caso antimonopolio contra Google por las búsquedas online, el Departamento de Justicia de Estados Unidos se enfrenta de nuevo a su empresa matriz, Alphabet, en los tribunales esta semana por las acusaciones de que ejerce un control monopolístico sobre la publicidad digital.

La demanda se remonta a enero de 2023, cuando el jefe antimonopolio del Departamento de Justicia, Jonathan Kanter, y un grupo de estados acusaron a Google de utilizar "medios anticompetitivos, excluyentes e ilegales para eliminar o disminuir gravemente cualquier amenaza a su dominio" como uno de los principales intermediarios en tecnología publicitaria, el mercado automatizado que compra, vende y coloca anuncios de video e imágenes en Internet.

El caso pone de relieve los posibles conflictos de intereses derivados de la propiedad de Google de empresas que operan en todos los rincones del mercado. Esto incluye la tecnología utilizada por los editores de sitios web como los periódicos para vender espacio publicitario, la mayor plataforma en la que las empresas que desean promocionar sus productos pujan por ese espacio, y el software que los anunciantes usan para acceder al mercado.



El caso estadounidense, que ya se está deliberando en Alexandria (Virginia), ha adquirido una importancia mucho mayor después de que Alphabet perdiera dos juicios similares en los últimos nueve meses, lo que plantea la posibilidad de grandes cambios impuestos por los tribunales en el negocio de Google que podrían remodelar o incluso dividir la Big Tech de casi 2 billones de dólares.

Monopolio

En agosto, un juez estadounidense dictaminó en la primera demanda antimonopolio del Departamento de Justicia que Google era un "monopolio" que pagaba miles de millones a Apple y otras empresas para garantizar su posición como motor de bus-

Google se enfrenta a tres demandas antimonopolio en EEUU por el buscador y su tienda de 'apps'

La Justicia podría obligar al gigante tecnológico a dividir su negocio de casi 2 billones de dólares

queda predeterminado y reprimir así la competencia en las consultas en Internet.

En diciembre del año pasado, un jurado de San Francisco dictaminó que la empresa excluía a sus rivales de su aplicación para la Play Store de Android para generar miles

de millones de dólares de beneficios cobrando comisiones excesivas.

En conjunto, los tres casos en Estados Unidos se suman a uno de los mayores desafíos que Google ha enfrentado en sus 26 años de historia, en un momento en que los chatbots impulsados por la inteligencia artificial también tienen el potencial de cambiar drásticamente la forma en que los usuarios buscan información online.

El consejero delegado Sundar Pichai debe encontrar una manera de sortear estas amenazas potencialmente existenciales y mantener la empresa unida. "Como todos los imperios, el tiempo sigue invicto y los bárbaros están a las puertas de Google. Enfrentando una batalla legal en

tres frentes... es difícil imaginar que Google pueda escapar ileso", señala el analista de Bernstein Mark Shmulik.

Se espera que el juez dicte sentencia en las próximas semanas sobre las medidas correctivas en la demanda contra Google Play Store interpuesta por Epic Games.

El caso de las búsquedas del Gobierno tardará más: el juez en ese caso ha declarado que espera emitir una decisión en agosto de 2025. Las posibles medidas correctivas en ese caso, que aún están por determinar, van desde prohibir los pagos de incentivos a los socios y exigir a Google que comparta los datos de los usuarios con sus rivales hasta obligarlo a escindir unidades o incluso dividir la empresa por completo.

Barak Richman, profesor de la facultad de derecho de la Universidad George Washington, califica la demanda contra la tecnología publicitaria como un "caso fascinante que es más difícil y quizás más importante que el caso de las búsquedas". "Esto ilustra la tensión política que existe cuando una empresa crea un nuevo mercado, que se presume que es bueno, y luego lo prepara para su propio beneficio, que se presume que es malo", explica.

En el centro del caso de la tecnología publicitaria está la acusación de que Google ha dominado el sector durante 16 años, comprando a cualquier competidor potencial, incentivando a los editores a adoptar sus herramientas y manipulando las subastas de anuncios para su propio beneficio.

En 2008, Google compró DoubleClick, un servidor de anuncios para editores, y ADX, un incipiente mercado de anuncios, lo que creó un ecosistema que atrapó a los editores, afirma el Departamento de Justicia. "En efecto, Google se posicionó para funcionar simultáneamente como comprador, vendedor y subastador de publicidad gráfica digital".

La denuncia de 2023 citaba a un gestor de producto de Google que escribió: "Nuestro objetivo debería ser todo o nada: si no utiliza ADX como su [plataforma] no obtendrá acceso a nuestra demanda [de publicidad]".

Otro documento presentado el mes pasado citaba a empleados de Google diciendo: "La analogía sería si Goldman o Citibank fueran dueños de NYSE [Bolsa de Nueva York]... Otra razón muy importante para mantener a ADX fuera del equipo de



Jonathan Kanter,
jefe de la división
antimonopolio del
Departamento de Justicia.

compras es que eso supondría una percepción de conflicto enorme en el mercado". El Departamento de Justicia ha exigido que la empresa se deshaga del paquete Google Ad Manager para desmantelar el monopolio.

Preocupación

Google niega las acusaciones y ha intentado repetidamente que se desestime el caso, describiendo el sector de la tecnología publicitaria como altamente competitivo y señalando que grandes competidores como Amazon, Meta, Microsoft y Adobe poseen plataformas rivales en todos los rincones del mercado.

Los abogados de Alphabet, encabezados por el presidente de asuntos globales Kent Walker, también han argumentado que el Gobierno ha manipulado su definición del mercado de la publicidad digital para asegurarse de que supere el umbral del 70% del gasto requerido para clasificarlo como un monopolio.

Los abogados añaden que centrarse en la publicidad en la web abierta, como los banners estáticos (y excluir los anuncios dentro de las aplicaciones), es una visión anticuada y no refleja la publicidad moderna, que cada vez se basa más en las aplicaciones.

Sin embargo, tras la reciente sucesión de juicios perdidos, los ejecutivos de Google parecen estar más preocupados por el resultado que en cualquier caso anterior, según una persona involucrada en la preparación del gigante tecnológico. Google incluso in-

Google ha dominado el negocio de las búsquedas online los últimos 16 años comprando rivales

El Departamento de Justicia le ha exigido que se deshaga del paquete Google Ad Manager

tentó adelantarse a la demanda del Gobierno por daños monetarios enviando, sin que nadie se lo pidiera, un cheque por la cantidad total no especificada que se solicitaba, pero fue rechazado.

Las derrotas también han animado a los competidores a desafiar a Alphabet. Yelp, el servicio de listados y reseñas online, ha demandado a la empresa alegando que utiliza su motor de búsqueda para priorizar sus propios resultados. Ha solicitado daños económicos y quiere que Google se deshaga de los negocios que se han beneficiado de su monopolio.

Otros frentes

Alphabet también tiene frente abiertos en el extranjero. La Autoridad de Competencia y Mercados de Reino Unido determinó que Google está "utilizando su poder de mercado para obstaculizar la competencia" en la tecnología publicitaria manipulando subastas y dando a sus propias plataformas un trato preferencial. La firma sostiene

que el caso de Reino Unido "se basa en interpretaciones erróneas" del sector.

El regulador antimonopolio de la Unión Europea también está investigando el negocio de la tecnología publicitaria. "Solo la desinversión obligatoria de Google de parte de sus servicios abordaría" sus preocupaciones, declaró la Comisión Europea cuando presentó el caso en junio.

Shmulik, de Bernstein, señala que no todas las derrotas sísmicas en materia antimonopolio terminan mal, como demostró Microsoft después de que se le ordenara dividirse tras la derrota en un caso histórico del Departamento de Justicia en 2000 por su plataforma dominante Windows. Apelo, la decisión fue revocada y pudo llegar a un acuerdo con la nueva administración más favorable a las empresas de George W. Bush.

"Hay un historial de 25 años desde el veredicto de culpabilidad de Microsoft de regulaciones que casi no tienen efecto en las posiciones monopolísticas de las Big Tech", explica.

Si bien la administración de Joe Biden ha intensificado las acciones antimonopolio, hay pocos indicios de que los republicanos y Donald Trump sean más indulgentes con las grandes tecnológicas si ganan las elecciones en noviembre.

En una reciente entrevista con *Financial Times*, J. D. Vance, candidato a vicepresidente, dijo: "Google debería dividirse... Creo que es demasiado grande, demasiado poderoso".

PISTAS

La empresa española avanza en la inteligencia generativa

El 95% de las empresas españolas ya usa o planea adoptar la inteligencia artificial generativa en el corto plazo, según un estudio elaborado por Coleman Parkes Research para SAS. Esta tecnología está generando grandes expectativas, como demuestra que un 87% de las organizaciones están dispuestas a invertir en ella durante el próximo año. El informe muestra que las empresas ven en la inteligencia artificial generativa una



herramienta clave para impulsar la innovación (73%), aumentar la eficiencia y reducir costes (65%), y mejorar la personalización de productos

y servicios (62%). Sin embargo, Jesús Aguilera, manager de Inteligencia Artificial y Analítica en SAS Iberia, señala que a pesar del entusiasmo, persisten desafíos como la seguridad de datos y la transición de la teoría a la práctica en el uso de estas tecnologías. Las organizaciones españolas buscan formas efectivas de implementar la inteligencia artificial generativa, sin perder de vista la importancia de minimizar los riesgos.

La firma Seedtag ficha a un exdirectivo de El Corte Inglés

La start up española de publicidad contextual Seedtag ha anunciado esta semana la incorporación de Javier López de la Oliva como nuevo responsable de Operaciones (COO) de la compañía. Según ha explicado la firma en un comunicado, el nuevo fichaje será el encargado de "liderar la estrategia de operaciones de la empresa con el objetivo de optimizar los procesos operativos y fomentar la innovación para garantizar la



agilidad operativa y mantener un crecimiento sostenible". De la Oliva ha pasado por Amazon, donde formó parte del equipo encargado de lan-

zar la tienda online en España, y El Corte Inglés, donde era el encargado de liderar las áreas de logística y operaciones durante cuatro años. Con una valoración de 500 millones de euros, Seedtag es una de las start up españolas con mayor proyección. Fundada en el año 2014 por Albert

Nieto y Jorge Poyatos, cuenta con oficinas en Madrid y Nueva York y una plantilla global de más de seiscientas personas.

Arranca el programa de innovación abierta de Sacyr

El grupo español de infraestructuras Sacyr ha recibido 145 proyectos de agentes innovadores de todo el mundo en la séptima edición de su programa de innovación abierta Sacyr iChallenges. El programa, que abre ahora la fase de evaluación y selección, cuenta con propuestas de más treinta países diferentes, que representan un 75% de todos los proyectos presentados. Además de España, destacan el número de proyectos regis-



trados desde Estados Unidos, Reino Unido, India, Francia, Finlandia y Canadá. Para esta edición, la compañía había planteado dos retos a resol-

ver: innovación tecnológica para impulsar la gestión circular en el tratamiento de agua e infraestructuras resilientes frente al cambio climático. "En esta edición, hemos aumentado la participación de start up en fase de crecimiento, lo que subraya el componente innovador y desafiante de

los retos propuestos", ha señalado Marta Gil, directora general de Estrategia, Innovación y Sostenibilidad de Sacyr.

MÁRKETING

t2ó ONE compra Xeerpa para reforzar su tecnología de datos

La compañía digital española anuncia un incremento en la facturación del 20%, hasta 120 millones. **Por M. Juste**

La española t2ó ONE, empresa de soluciones de marketing, ventas y estrategia digital, anunció ayer la adquisición de la también compañía española Xeerpa, especializada en orquestación de *first party data* y audiencias publicitarias. Con esta integración, t2ó ONE alcanza un volumen de más de 500 empleados en siete países (en el Sur de Europa, Latinoamérica, Estados Unidos y Canadá) y más de 300 clientes activos. "Con Xeerpa buscamos ampliar nuestra propuesta de valor con la incorporación de una empresa especializada en First Party Data (recopilación de datos de los usuarios que las empresas hacen de primera mano, por ejemplo en su páginas web o redes sociales)", explica Óscar Alonso, CEO y cofundador de t2ó ONE. Esta es la tecnología que se está imponiendo ante la desaparición de las *cookies*. Xeerpa cuenta con un portfolio de clientes reconocidos en diferentes sectores, como es el caso de Iberia, Heineken, Meliá Hoteles y TV Azteca entre otros.

Esta es la séptima adquisición que lleva a cabo la compañía española desde su creación en 2004, tras la incorporación de LPF, FIT, Ontop Media, Gain (anteriormente Ddibi), LeadGenios, y la recién comprada Xeerpa. Gracias a la entrada en el accionariado de la empresa del fondo de inversión Aurica en 2022, se diseñó un nuevo plan de crecimiento que ha dado como resultado la adquisición de LPF y LeadGenios en 2023, y en 2024, Xeerpa.

Este año, la compañía cumple dos décadas de vida con una facturación de 120 millones de euros en 2023, con un incremento interanual superior al 20%. Asimismo, lograron un beneficio bruto de explotación de 11 millones de euros el pasado año y espera cerrar 2024 con un crecimiento orgánico en torno al 30%,



Óscar Alonso es el CEO y cofundador de t2ó ONE.

El objetivo es facturar este año 150 millones de euros

Están presentes en siete países

unos 16 millones de euros, y una facturación de 150 millones.

La compañía fue "fundada en un cibercafé de Madrid hace veinte años. Gracias a nuestra curiosidad, como jóvenes emprendedores, identificamos una nueva tecnología en Estados Unidos, lo que hoy conocemos como Google, que iba a cambiar la forma en la que los consumidores buscaban información en Internet", explica Alonso.

Poco después de la creación de T2ó junto a su socio, Tomás Hernández, Google llamó a su

puerta. "Cuando en el año 2004 Larry Page y Sergey Brin vinieron a Madrid para abrir la oficina de Google España eligieron las tres únicas agencias que en aquel entonces trabajábamos con sus productos. A modo de anécdota diré que cuando cuento que estuve reunido con ellos siempre me piden ver las fotos del encuentro, pero honestamente no hubo fotos del mismo porque tampoco pensábamos que Google fuera a llegar donde ha llegado", añade el directivo.

Tras la apuesta de Google por la empresa, Alonso asegura que "nos convertimos en la agencia de *performance* digital independiente más importante de España, trabajando con empresas del Ibex 35 como Telefónica, Línea Directa o Repsol, entre otras. En 2010 arrancó la primera operación internacional en Ciudad de México y a partir de este primer éxito internacional, realizamos una expansión continua en países como Italia (2014), Estados Unidos (2017), Canadá (2023) y Colombia (2024)".

SEGURIDAD

Tendam sufre un ciberataque con rescate de 800.000 euros

La compañía textil se suma a una larga lista de empresas afectadas por la ciberdelincuencia en 2024. **Por M. Juste**

Tras las brechas de seguridad que sufrieron Santander, Iberdrola, Telefónica y la DGT el pasado mes de mayo, los miedos ante nuevas ciberamenazas en las grandes empresas vuelven a surgir. A finales de agosto, Alcampo sufrió un ciberataque que afectó de forma parcial a sus actividades. Gracias a la buena gestión de la compañía, según Incibe, movilizando a los especialistas en ciberseguridad y su plan de contingencia, consiguieron frenar un incidente que iba dirigido hacia los sistemas internos de distribución.

Diez días después de este altercado, otra gran compañía en España anuncia que se ha visto envuelta en un problema informático. Tendam, grupo textil tras el que se encuentran firmas como Cortefiel, Pedro del Hierro, Springfield, Women'secret y Hoss Intropia, asegura que la madrugada del jueves 5 de agosto un grupo de ciberdelincuentes se hizo con más de 720 gigas de información de la compañía. Los atacantes exigían un rescate de 800.000 euros para



Tendam, dueño de Cortefiel, es uno de los grupos textiles más grandes en España.

evitar que estos datos fueran filtrados, en lo que en el mundo informático se conoce como un ataque de *ransomware*, según la web de ciberseguridad HackManac.

Tendam no ha dado datos sobre la posible afectación a datos de sus clientes. En un comunicado, asegura que está realizando un análisis detallado

para determinar el alcance de la brecha y que la operación de sus tiendas y las comunicaciones con terceros no se han visto significativamente afectadas.

Según el Ministerio del Interior, en 2023 se registraron 470.388 delitos cometidos a través de medios digitales, un 25,5% más que en 2024.

MOTOR

Bosch lanza una tecnología para evitar accidentes

Por M.L.I.

La compañía alemana Bosch ha lanzado Road Hazard Service, un servicio novedoso que informa a los conductores en tiempo real sobre posibles peligros en la carretera, reduciendo considerablemente el riesgo de accidentes. Desde este verano, este servicio de Bosch se utiliza en millones de automóviles, y esta semana la compañía lo introducirá en el segmento de los vehículos industriales. El próximo objeti-

vo es ampliar el despliegue del servicio a turismos y camiones en todo el mundo y aumentar así la seguridad vial del mayor número posible de personas, según afirman.

Los vehículos equipados con el sistema Road Hazard Service proporcionan diversos tipos de información, como la temperatura exterior y si están activados los limpiaparabrisas o los faros antiniebla traseros, así como comunicaciones de accidentes o intervenciones

del sistema antiderrape ESP. Por ejemplo, si algunos de los vehículos tienen los limpiaparabrisas al máximo nivel, el servicio compara esa información con la de los servicios meteorológicos seleccionados, y comprueba si está lloviendo y cuántos milímetros de agua se han registrado en la carretera. Un algoritmo de fusión determina si existe riesgo de *aquaplaning* y, si fuese necesario, avisaría al conductor para que reduzca la velocidad.

ENTREVISTA

ELIAS GHANEM Director global del Instituto de Investigación de Capgemini

“Bizum va a canibalizar las tarjetas”

El directivo de Capgemini alerta de que apenas un 5% de los bancos está preparado para adoptar los pagos instantáneos e insta a las entidades a acelerar su digitalización. Por Javier G. Fernández

La ola de los pagos instantáneos, al estilo de Bizum, es una tendencia imparable. Se estima que para 2028, estos intercambios de dinero representen el 22% del total de transacciones no monetarias a nivel global —aquellas en las que no se involucra dinero en efectivo—, según las conclusiones del último Informe Mundial sobre Pagos 2024, elaborado por la consultora tecnológica francesa Capgemini.

El año pasado, el volumen de estas transacciones superó los 1.400 billones de dólares y la previsión es que dentro de cuatro años la cifra se duplique, a medida que los pagos a través de teléfonos inteligentes, las transferencias inmediatas y los envíos de dinero online se generalicen. Este fenómeno será especialmente intenso en Europa, donde un nuevo reglamento obligará a todos los bancos a ofrecer transferencias instantáneas de forma gratuita a partir de octubre de 2025.

Elias Ghanem, director global del Instituto de Investigación de Capgemini, alerta de que prácticamente ninguna entidad está preparada para lo que viene y les apremia a poner en marcha los planes necesarios para acelerar el despliegue de este tipo de servicios. “Más vale que lo hagan rápido porque los nuevos jugadores, como PayPal, Revolut, Stripe o Adyen, están bien preparados y van a poder explotar este negocio”, señala.

Capgemini ha entrevistado a más de 200 altos ejecutivos de banca de 15 países y únicamente un 5% ha asegurado estar preparado, empresarial y tecnológicamente, para adoptar los pagos instantáneos. Tampoco las entidades españolas, pese a ser pioneras en Europa en crear un sistema de envío de dinero entre particulares que ya cuenta con más de 27 millones de usuarios.

“Los bancos españoles no están más avanzados que el resto. Esto va más allá de Bizum porque, además de los que ya tiene, las entidades de-



“
PayPal, Stripe, Revolut y Adyen están preparados y van a explotar este negocio

Todos los bancos en Europa tendrán que ofrecer envíos de dinero inmediatos y gratis en 2025

Las entidades reciben millones de las comisiones de las tarjetas que en unos años desaparecerán

Elias Ghanem, director global del Instituto de Investigación de Capgemini.

ben ofrecer otros servicios que funcionan en toda la Unión Europea y con cualquier tipo de moneda”, explica Ghanem. “El reto es enorme y no hay mucho tiempo”, agrega.

Entre las iniciativas que están en marcha destaca Wero, una especie de Bizum europeo impulsado por grandes entidades del centro y norte de la UE, que ya funciona en Alemania y está previsto que en los próximos meses se expanda a otros países como Bélgica y Francia.

Aunque pueda resultar contradictorio, quienes más avanzados están en el desarrollo de los pagos instantá-

neos son las potencias más ricas sino los países en desarrollo. En Brasil, 16 millones de personas utilizan el sistema de pagos instantáneos Pix, introducido en 2020 por el Banco Central de Brasil, y en el que puede registrarse cualquier ciudadano con su teléfono móvil.

En India existe una iniciativa similar llamada UPI que permite transferir dinero entre cuentas a través del móvil. Además de simplificar la experiencia de cliente, estos sistemas ayudan a reducir la inclusión financiera y simplifican los procesos. China, Singapur, Indonesia o Filipinas son otros de los países en

los que ya están ampliamente extendidos los pagos inmediatos.

Rentabilidad

La transformación del negocio de los pagos impactará en la rentabilidad de los bancos, recuerda Ghanem, ya que progresivamente eliminará la necesidad de pagar con tarjetas, que representan una importante fuente de ingresos para la banca. “Los pagos inmediatos van a canibalizar las tarjetas de débito y de crédito”, asegura el experto.

La consultora estima que para 2027 habrá una reducción del 37% en las transacciones realizadas con plástico

en Europa. “Hoy en día el pago con tarjetas representa el 66% de los pagos digitales y las entidades cobran una comisión sobre estas transacciones. Son miles de millones que en unos años dejarán de ingresar”, subraya.

Por este motivo, el directivo de Capgemini insta a las entidades a avanzar en su digitalización para no perder el paso. “La única manera de ganar dinero va a venir de la tecnología. La solución para compensar esa caída de la rentabilidad es aprovechar los datos, el open finance y los pagos instantáneos y ofrecer nuevos servicios a las empresas”, concluye.

INNOVACIÓN

Ferroviario lleva Microsoft Copilot a todas sus oficinas

Por Expansión

El operador español de infraestructuras Ferroviario ha cerrado un acuerdo con Microsoft para implementar Copilot, el asistente de inteligencia artificial (IA) del gigante norteamericano, en todos sus centros de trabajo en más de 15 países de todo el mundo. Ferroviario ha formado parte de la comunidad global que evaluó las capacidades de Microsoft Copilot en su fase piloto.

Tras esta experiencia, con más de 300 empleados y con resultados de ahorro medio de 90 minutos a la semana por empleado, la compañía ha decidido extender su uso en la compañía y poner al servicio de todos los equipos las mejoras en productividad y experiencia de empleado obtenidas.

Las nuevas capacidades que la inteligencia artificial de Microsoft ofrece a Ferroviario incluyen la creación de asistentes de IA y modelos grandes de lenguaje (LLM), así como la personalización de Copilot para Microsoft 365 a través de Copilot Studio.

Ferroviario y Microsoft empezaron a colaborar en el campo de la inteligencia artificial en 2022. En concreto, ambas compañías han trabajado conjuntamente en el desarrollo de soluciones de digitalización e innovación para infraestructuras sostenibles, con usos como la implementación de capacidades avanzadas de ciberseguridad, sensorización de infraestructuras para facilitar una gestión más eficiente o el uso de herramientas para recoger y gestionar toda la información sobre sostenibilidad, entre muchos otros proyectos.



TENDENCIAS

La inversión en inteligencia artificial sigue desbocada

Una 'start up', liderada por uno de los fundadores de OpenAI, ha conseguido 1.000 millones de dólares con apenas tres meses de vida, una decena de empleados y sin producto. **Por Javier G. Fernández**

Una promesa, la de hacer la inteligencia artificial más segura, y apenas una decena de empleados, es lo que ha necesitado Ilya Sutskever, uno de los fundadores de OpenAI, para convencer a algunos de los mayores fondos de *venture capital* de Estados Unidos de que inviertan 1.000 millones de dólares (el equivalente a unos 900 millones de euros) en su empresa, Safe Superintelligence.

Con tan solo tres meses de vida, la *start up* ha logrado el respaldo de dos mandamases de Silicon Valley como Andreessen Horowitz y Sequoia Capital, que la semana pasada otorgaron a la compañía una valoración récord de 5.500 millones de dólares. Nunca antes una *start up* dedicada a la inteligencia artificial había necesitado menos tiempo, 90 días, en lograr el estatus de unicornio —empresas con una valoración de 1.000 millones de dólares o más—.

Hasta ahora, el récord de precocidad tecnológica lo ostentaba la firma francesa Mistral AI, considerada la alternativa europea a OpenAI. Seis meses, o 180 días, pasaron entre que Arthur Mensch y sus socios fundaran la empresa, en abril de 2023, y la ronda de 385 millones de euros que disparó el valor de la *start up* por encima de los 2.000 millones.

xAI, la empresa de inteligencia artificial creada por el dueño de X y Tesla, Elon Musk, cerró en mayo una megarronda de 6.000 millones de dólares que catapultó el valor de la firma hasta los 18.000 millones de dólares. La *start up* contaba entonces su primer año de vida.

En comparación, grupos como OpenAI, el laboratorio responsable del exitoso ChatGPT, necesitó cuatro años para ganarse la confianza de los inversores y convertirse en unicornio. Hoy en día la empresa ultima una nueva ronda de financiación que valoraría la firma en más de 100.000 millones de dólares.

Estas operaciones mues-

LOS GRUPOS DE IA CADA VEZ TARDAN MENOS EN CONVERTIRSE EN UNICORNIOS

EMPRESA	FUNDACIÓN	RONDA*	IMPORTE En millones de dólares.	MESES**
Runway AI	2018	junio 2023	141	66
OpenAI	2015	julio 2019	1.000	43
Cohere	2019	marzo 2023	270	39
Perplexity	2022	abril 2024	62	28
Anthropic	2021	febrero 2023	300	26
Sakana AI	2023	junio 2024	100	18
Typeface	2022	junio 2023	100	18
xAI	marzo 2023	mayo 2024	6.000	12
Moonshot AI	marzo 2023	febrero 2024	675	9
Mistral AI	abril 2023	diciembre 2023	385	6
Safe Superintelligence	junio 2024	septiembre 2024	1.000	3

*Fecha de la ronda con la que superaron los 1.000 millones de dólares de valoración. **Tiempo que han tardado en alcanzar el estatus de unicornio.

Expansión

Fuente: Elaboración propia, Dealroom



Ilya Sutskever, CEO de Safe Superintelligence y ex de OpenAI.

tran cómo algunos inversores siguen dispuestos a hacer apuestas descomunales por tomar posiciones en estas empresas cueste lo que cueste. Y aunque se encuentren en fases muy preliminares: sin producto o vías de ingresos.

Daniel Gross, uno de los co-

fundadores de Safe Superintelligence, y que antes trabajó en Apple, explicó tras conocerse la operación que necesitarán, al menos, un "par de años para investigar y desarrollar" antes de poder comercializar su tecnología.

La *start up* de Sutskever y

Gross no es la única empresa emergente de inteligencia artificial que ha logrado rondas de financiación de 1.000 millones de dólares o más. La más obvia es xAI, pero hay más ejemplos recientes como CoreWeave, Sakana o Scale AI. Aunque en todos los casos

Algunas 'start up' con pocos meses de vida están logrando valoraciones de miles de millones

La nueva firma de Sutskever, ex de OpenAI, necesitará dos años para tener lista su tecnología

Las nuevas firmas de inteligencia artificial han captado ya este año más financiación que en todo 2023

la tecnología estaba más avanzada y contaban con productos y negocios reales.

Sin duda, en esta etapa tan temprana de la vida de Safe Superintelligence, la valoración que sus inversores le asignan es presumiblemente una cifra totalmente arbitra-

ria. No hay ingresos con los que hacer un múltiplo ni usuarios que medir. Está basada en la confianza en que Sutskever logrará repetir el éxito que logró en OpenAI.

Y no es la primera vez que el exceso de confianza de los inversores genera problemas. Durante la pandemia, muchas tecnológicas, impulsadas por el entusiasmo en torno a Internet, recibieron valoraciones extremadamente altas sin un modelo de negocio sostenible a largo plazo.

De manera similar, en el caso de las *start up* de inteligencia artificial, las expectativas desmedidas en torno a las capacidades futuras de la tecnología y el flujo de inversión hacia proyectos no probados podrían inflar artificialmente sus valores. Si estas empresas no logran cumplir con las expectativas financieras o tecnológicas, los inversores podrían retirar su apoyo, lo que podría desencadenar una caída generalizada en el mercado y afectar negativamente a la industria en su conjunto.

De momento, los datos muestran que el apoyo del capital riesgo sigue intacto. En lo que va de año, las gestoras han invertido más de 48.400 millones de dólares en *start up* de inteligencia artificial, más que en todo 2023, un año récord para el sector, según los datos de Crunchbase. Aunque en el horizonte se han empezado a formar los primeros nubarrones.

Nvidia, gran beneficiado de este boom, perdió casi medio billón de dólares en valor bursátil en las cuatro sesiones posteriores a sus últimos resultados trimestrales, a pesar de que superó cómodamente las expectativas. Unas dudas que han arrastrado a otros grupos como Alphabet, Microsoft, Amazon o Meta. Desde el 10 de julio, las *Big Tech* han perdido más de 2,7 billones de dólares en Bolsa por las dudas sobre sus enormes inversiones en inteligencia artificial y la lenta monetización de esta tecnología.*

Los inversores han valorado la nueva 'start up' de Ilya Sutskever en...

5.500 millones de dólares